BIBLIOTHÈQUE DE PHILOSOPHIE CONTEMPORAINE

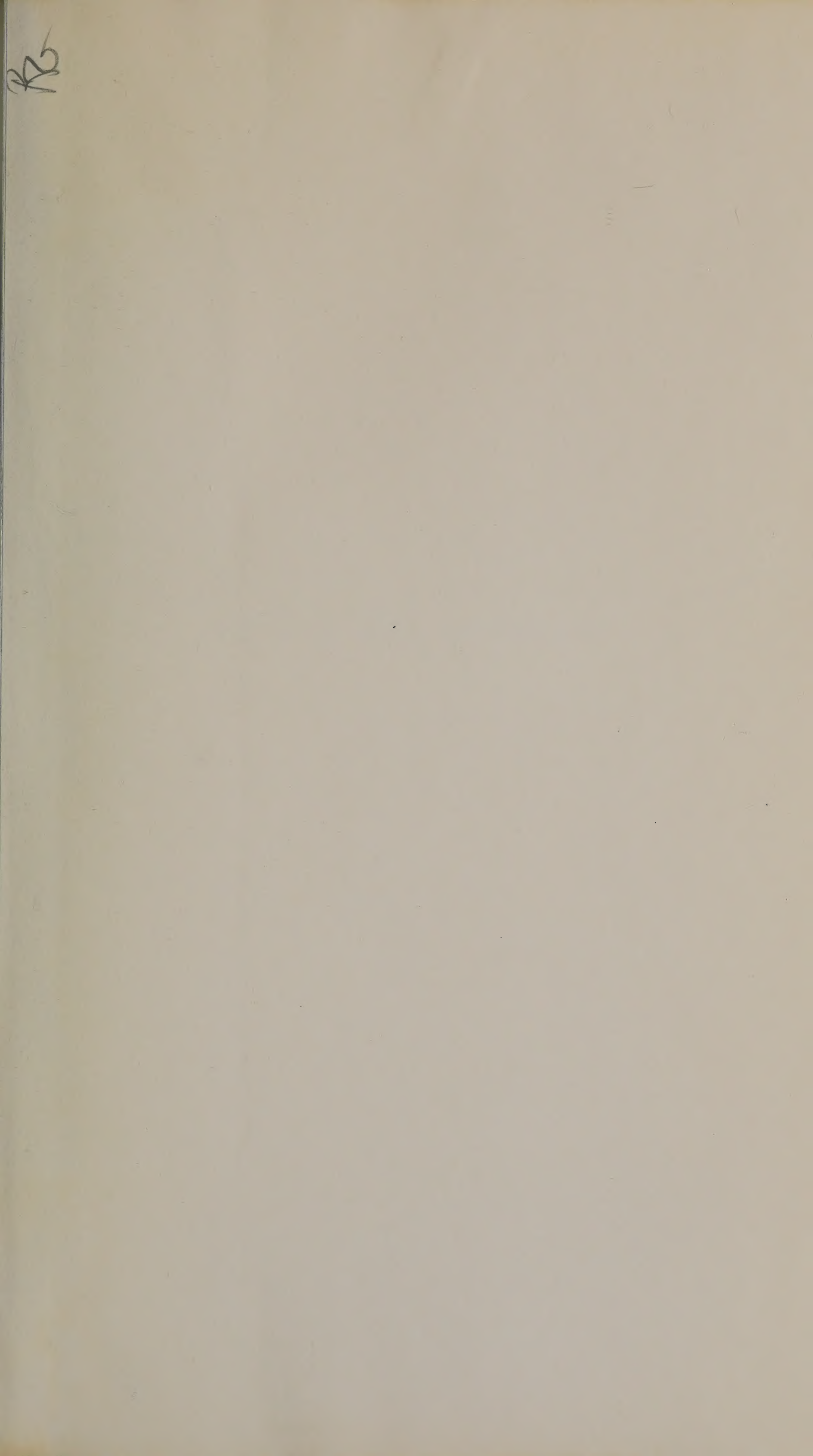
THÉORIE DES OPINIONS

PAR

Jean STOETZEL
Ancien élève de l'École Normale Supérieure
Agrégé de l'Université
Docteur ès Lettres



PRESSES UNIVERSITAIRES
DE FRANCE



THÉORIE DES OPINIONS

DU MÊME AUTEUR

PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

L'étude expérimentale des opinions. 1 vol. in-8°, *Bibliothèque de Philosophie Contemporaine.*

BIBLIOTHÈQUE DE PHILOSOPHIE CONTEMPORAINE
PSYCHOLOGIE ET SOCIOLOGIE, Section dirigée par Maurice PRADINES

THÉORIE DES OPINIONS

PAR

JEAN STOETZEL
Ancien élève de l'École Normale Supérieure
Agrégé de l'Université
Docteur ès Lettres



PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE
108, boulevard Saint-Germain, Paris

1943

DÉPOT LÉGAL
1re édition .. .. 30 avril 1943

PREMIÈRE PARTIE

DÉFINITION DE L'OPINION

Chapitre Premier

DÉLIMITATION DES OPINIONS

(1) L'opinion, centre de perspective. — (2) Premières approches de l'opinion comme problème. — (3) L'idée d'une théorie des opinions. — (4) La matière et la forme des opinions. — (5) Premier essai de définition.

(1) L'opinion, centre de perspective

Le corps est déjà un centre de perspective pour la connaissance de l'homme. La taille élevée, le regard clair, la chevelure rousse des Germains vus par Tacite décrivent et expliquent l'âme d'un peuple. C'est par son manque de corpulence que Jules César pressent en Cassius son assassin futur (Shakespeare, *Jul. Cæs.*, *I*, *i*). On comprend le rôle escompté d'une physiognomonie ou d'une ethnographie dans la psychologie individuelle ou collective. Ame et corps sont unis. Ce que nul œil ne peut voir, ce qu'aucune sympathie spirituelle ne saurait atteindre immédiatement, s'exprime heureusement dans la silhouette, le visage, l'attitude. L'esprit se connaît objectivement par le corps.

Mais l'aspect corporel n'est pas le seul mode d'extériorisation de l'âme. Ou plutôt il n'en est que le côté statique. L'être vit. L'œil s'éclaire d'un regard, la stature se tasse ou s'exhausse, le corps tout entier agit. La description des traits physiques n'est qu'une première approche rudimentaire, peut-être simpliste, de la personnalité des individus et des groupes. On va plus loin si l'on s'attaque à l'étude des mouvements expressifs. Conçue de cette manière, la psy-

chologie objective ouvre des perspectives nouvelles au behaviorisme originaire, à qui l'on reprochait un peu vite de ne pouvoir atteindre à ce foyer créateur des personnalités et des cultures, l'esprit, esprit individuel, esprit des groupes. La tentative hardie de Allport et Vernon (1933) renouvelle ainsi les conceptions sur la manière de connaître chez l'homme l'intérieur par l'extérieur, l'âme par le physique. Elle dynamise la caractérologie et la somato-psychologie.

Il faut donc chercher à connaître l'homme par ses actions plutôt que par son corps, par ce qu'il fait et ce qu'il est, plutôt que par ce qu'il possède. Mais, parmi les actions humaines, les plus chargées de sens et les plus faciles à comprendre sont, par définition même, les actions symboliques. Celles-ci sont toujours intentionnellement significatives. Les autres ne prennent en général leur sens que par une reconstruction. Il en résulte que le langage, ce mode par excellence de l'action symbolique, va se trouver le moyen de choix pour la connaissance objective des esprits. Or, exception faite des circonstances banales où le langage poursuit des fins aussi utilitaires que demander sa route ou faire connaître l'heure qu'il est, on parle surtout pour énoncer ce qu'on pense, pour exprimer des jugements, pour rendre publiques des opinions. Ainsi, le propos de ce travail commence à poindre. L'étude des opinions d'une personne ou d'un groupe apparaît comme l'un des moyens d'atteindre à la connaissance objective de cette personne et de ce groupe. Assurément, cette notion d'opinion reste enveloppée de bien des obscurités et des équivoques. On sent mille problèmes qui se posent. Mais il est bien trop tôt pour les envisager comme des objections. Il fallait seulement noter, même de la manière la plus superficielle, que l'homme se trahit, se révèle en parlant. Cette remarque élémentaire fonde la possibilité d'une recherche. L'opinion est un centre de perspective pour la connaissance psychologique individuelle et collective.

Dès maintenant, on doit insister sur cette signification d'une étude des opinions. Notre connaissance empirique des hommes consiste pour une large part dans ce que nous savons de leurs opinions. Assurément, elle commence avant. La description civile d'un individu me renseigne déjà sur lui : son nom, son âge, son origine, ses études, sa profession, me permettent de spécifier le genre d'homme dont il s'agit. Sa présence physique précisera mon jugement. Mais si je puis le faire parler, si nous agitons ensemble quelques problèmes d'actualité, les perspectives qu'il m'ouvrira m'introduiront dans une connaissance vraiment psychologique de sa personnalité. — On pourra, il est vrai, préférer la connaissance de son caractère. Le caractère est souvent considéré comme le véritable aspect objectif de la personnalité. Savoir qu'un individu est autoritaire, généreux, ponctuel, met en mesure d'expliquer son action passée, de prévoir sa conduite future. La connaissance du caractère présente une signification plus large et plus profonde que celle des opinions. Cela n'est pas douteux. Mais pour ces deux raisons, elle n'a ni la même portée, ni la même utilité. Plus profonde, elle est moins directement accessible. Pour déterminer d'un coup d'œil, et avec certitude, un caractère, il faut, comme on dit, s'y connaître en hommes. L'individu cache jalousement ces dispositions permanentes, qui le trahissent, qui le livrent désarmé à ceux qui auront pénétré son secret. Bien plus, il se dérobe à leurs jugements de valeur, souvent redoutables, toujours indiscrets et importuns. C'est qu'en effet, aux traits de caractère s'attachent inévitablement des évaluations, morales et autres. L'individu s'efforce donc de dissimuler son caractère à l'observateur. Cette circonstance entraîne d'ailleurs une autre conséquence fâcheuse pour la connaissance détaillée des divers traits indépendants chez un individu. La valeur entoure son objet comme une atmosphère. Dans l'estimation du psychologue le plus objectif, la connaissance d'un trait considéré comme désirable ou indésirable s'irradie,

et entraîne à poser sans contrôle suffisant d'autres traits appartenant à la même sphère de valeur. Cet « effet de halo », signalé dès 1920 (Thorndike) paraît même s'aggraver avec l'intimité du juge et du jugé (Knight, 1923). Il en résulte que plus on est familier avec une personne, moins on est apte à déterminer objectivement son caractère. L'utilisation pratique d'une caractérologie est donc en général difficile et incertaine. La connaissance des opinions, plus aisée parce que plus immédiate, risque aussi d'être plus exacte. D'un autre côté, le trait est bien plus général que l'opinion. La puissance d'explication et de prévision qu'il comporte et qui constitue son principal intérêt, sera donc moins grande. Un homme paisible et discipliné peut sursauter de révolte devant un ordre qui blesse ses convictions politiques, sociales, ou religieuses. L'opinion, plus spécifique, a une liaison plus étroite et plus proche avec l'action. En fait, il n'est pas douteux que l'on tient compte dans l'action quotidienne autant des opinions que du caractère d'autrui. La connaissance des opinions a sa place au centre de la psychologie individuelle, tout autant que la connaissance des caractères.

La connaissance des opinions des groupes n'est pas moins centrale. Certes la structure de la réalité sociale est complexe, et ses divisions chevauchantes. La nationalité, la religion, la profession, la classe sociale, offrent au sociologue des lignes d'approche vers son objet le long desquelles la considération des opinions, si on l'isole, apparaît évidemment comme insuffisante. Il n'empêche que, non seulement l'opinion constitue l'un des liens de toutes ces structures sociales, mais encore qu'elle est l'essence d'un type de groupement social original, qui ne peut se comprendre que par elle. Ce type de groupement, sur lequel Tarde le premier attira l'attention (1901), c'est le public, ou plutôt les publics. Assurément, reconnaît Tarde, malgré l'importance de ce clivage de la société en publics, cette division n'absorbe pas les autres, les divisions religieuses, écono-

miques, politiques. La sociologie ne se réduit pas à l'étude des publics. Mais il faut avouer que cette division en publics tend de plus en plus à se superposer aux autres, par l'effort même de celles-ci. Il n'est pas de secte, remarque TARDE, pas de profession, pas de parti politique qui ne s'efforce de se constituer en un public, de rayonner par un public. Et il ajoute : « Quelle que soit la nature des groupes entre lesquels se fractionne une société, qu'ils aient un caractère religieux, économique, politique, national même, le public est en quelque sorte leur état final » (p. 28). Or l'essence du lien social dans un public, c'est un état d'esprit. C'est une communauté d'idées théoriques, d'aspirations idéales, d'attitudes sentimentales sur des problèmes actuellement posés. En un mot, ce sont les opinions. L'opinion apparaît ainsi de nouveau, et à ce deuxième point de vue, comme un centre de perspective des phénomènes humains. La psychologie collective ne peut pas plus manquer de se développer autour de l'étude des opinions, que ne le peut la psychologie des individus.

Il semble toutefois que ces considérations parallèles doivent faire naître certaines inquiétudes. La notion d'opinion, trop industrieuse, trop utile à la fois au psychologue et au sociologue, n'est-elle pas au fond double, équivoque ? Ou plutôt, n'est-elle pas confuse ? L'opinion d'un individu, au premier abord, paraît toute différente de l'opinion du groupe. Pour cette raison, cette dernière est souvent appelée, dans un but de distinction, opinion publique, ou Opinion. Or justement, dans la mesure où l'individu accepte sans réserve l'opinion commune de son groupe, on doit semble-t-il la rapporter au groupe, non à l'individu : elle n'a aucun rôle à jouer dans la connaissance de l'individu en tant qu'individu. En sens contraire, les opinions individuelles sont dépourvues de signification sociale, elles n'intéressent que le psychologue. Il paraît donc que l'on confond dans le même terme d'opinion deux phénomènes, non seulement différents, mais hétérogènes. Pour chercher

des équivalents antiques, l'un sera la δόξα, l'*opinio*, l'autre l'ὄσσα, ou φήμη, la *fama popularis.* — Pourtant, poussant plus loin l'analyse, on verra que l'opinion publique n'est pas l'œuvre des groupes à strictement parler, mais des individus constituant ces groupes. La pensée de chacun s'exprime parmi les autres et agit sur leur pensée. Inversement, l'opinion d'un public influe sur celles de ses membres. Nul, comme dit le poète, n'a l'honneur d'avoir une pensée à soi. La pensée serait peu de chose si l'individu était réduit à ses connaissances, à ses réflexions, et à ses conclusions personnelles. La distinction des opinions particulières et de l'opinion publique paraît alors une abstraction assez rudimentaire. L'idée de l'opinion est confuse parce qu'on ne l'a pas assez analysée. Il conviendrait d'abord de rechercher le rôle de l'individu et du groupe dans la formation des opinions individuelles et sociales. Le concept d'opinion, équivoque et confus, ne serait pas susceptible de fournir le point de départ à une connaissance précise.

Mais ces deux objections postulent que l'on peut séparer soit dans l'opinion, soit dans les processus élémentaires la produisant, ce qu'il y a d'individuel et ce qu'il y a de social. Cette vue, peut-être légitime dans certains autres domaines, ne paraît pas fondée dans celui-ci. L'un des résultats de ce travail sera précisément de le montrer. Dès maintenant, on peut remarquer que l'opinion, dans l'individu et la société, n'est ni uniquement psychologique, ni strictement sociale. La pensée individuelle n'est pas seulement la redite de la pensée sociale, ni au contraire un simple dialogue avec soi-même. L'existence du langage (qu'on considère ici en tant que simple témoignage) atteste que nous pouvons penser à la fois par nous-mêmes et pour les autres, pour les groupes dont nous sommes membres. Les opinions individuelles, posées par nous, mais en référence, au moins virtuelle, avec celles d'autrui, n'appartiennent donc exclusivement, ni au domaine de la psychologie, ni à celui de la sociologie. De même, ni les individus ni les publics ne sont

ni les seuls auteurs, ni les simples véhicules des opinions communes. En un mot, le plan où l'on doit se placer pour étudier les opinions est celui de l'interaction sociale. Les opinions appartiennent au domaine de la psychologie sociale. Elles offrent au psychologue social un point de vue ouvrant des perspectives sur la pensée individuelle et la pensée sociale. Une théorie des opinions est un chapitre central de la psychologie sociale.

(2) Premières approches de l'opinion comme problème

L'attention qui a été attirée la première sur les opinions est celle des historiens politiques et des philosophes du droit. Ces premières considérations ne s'intéressent pas à la nature de l'opinion, mais à ses effets et à sa valeur. Machiavel parle déjà de la force de l'opinion, la *pubblica voce e fama*. Shakespeare a fait allusion à cette puissance, créatrice des régimes et des rois :

Opinion, that did help me to the crown

(Henry IV, *P. I.*, A. III, sc. 2). Le premier écrivain à avoir esquissé une théorie de l'opinion comme l'une des sources de l'autorité politique, paraît être sir William Temple (1672). L'autorité, dit-il, procède de l'opinion qu'on a de la sagesse, de la bonté et de la valeur des personnes qui la possèdent. C'est de ce principe et de la découverte de quelque autorité naturelle qu'on peut sans doute déduire avec le plus de vérité l'origine de tous les gouvernements parmi les hommes. Et Temple montre que dans la Rome Antique, tant que le peuple conserva une haute opinion de la classe dirigeante des patriciens, les décisions du pouvoir furent facilement acceptées. Mais quand cette opinion générale favorable commença à décliner, les plébéiens se mirent à réclamer leur part des principales magistratures. — On pourrait suivre, du XVIII[e] siècle à nos jours, le développement de ce courant d'idées chez les écrivains

politiques et même chez certains philosophes sociaux. L'opinion publique est incontestablement une force sociale puissante, avec laquelle nulle autorité, nulle institution ne peuvent se dispenser de compter. Mais il ne suffit pas de constater le fait de cette puissance. Il était inévitable que la question de sa valeur fût posée. Or, à cet égard, il semble que les idées aient évolué, ou au moins qu'elle tendent à se partager de plus en plus. De même que Rousseau proclamait le dogme de l'infaillibilité de la volonté générale, de même Locke (1690) ne semble concevoir aucun doute sur la valeur de l'opinion publique. Il y cherche une direction objective pour le droit et pour la morale. C'est une extension du critérium du consentement universel, ou plutôt du vieux brocard juridique sur la divinité de la *vox populi*. Une telle confiance ne pouvait manquer d'appeler une réaction sceptique. Bien des publicistes, pour des raisons que d'ailleurs on devine souvent politiques, se sont chargés d'instituer une critique de l'opinion publique. Mais il ne faudrait pas croire que ces discussions n'ont qu'une portée polémique. Des sociologues authentiques, comme. E. A. Ross (1920), ou E. S. Bogardus (1934), insistent encore sur les « limitations » de l'opinion publique, dont ils font ressortir l'inconstance, l'incompétence, l'instabilité, la superficialité, et surtout la facilité avec laquelle elle peut être manipulée.

Toutes ces considérations juridiques et ces réflexions critiques sur les effets et la valeur des opinions n'intéressent pas directement le présent travail, qui se propose seulement d'en étudier la nature. Mais elles ne peuvent atteindre leur but sans recourir finalement à une analyse de cette nature. C'est ainsi que les préoccupations de valeur, ici comme en bien d'autres domaines, ont précédé et préparé les études positives. Un exemple typique de ce passage est fourni par l'œuvre de James Bryce. Cet auteur, pour faire comprendre l'organisation politique des États-Unis, pays dans lequel, remarque-t-il, la direction et le caractère de la politique nationale sont déterminés par l'opinion publique, est

conduit, l'un des premiers, à entreprendre une étude complète de la nature de cette opinion publique (1888, chap. LXXVI). Selon Bryce, le processus de formation de l'opinion publique comporte quatre phases. — Un homme d'affaires apprend une nouvelle par son journal en déjeunant. Elle éveille en lui, semi-inconsciemment, car il n'a guère le temps de réfléchir, certains sentiments d'approbation ou de désapprobation, avec l'attente de certaines conséquences. Dans la journée, il retrouve cette nouvelle dans d'autres journaux, dans ses conversations. Il voit si ses amis approuvent ou non ses impressions encore faibles. Il commence à se faire une idée nette. Il approuve ou désapprouve le fait annoncé. Voilà la première phase. Le lendemain, les journaux présentent des commentaires précis de l'événement ; ils en prévoient les conséquences, ils les approuvent ou les condamnent. L'opinion des lecteurs « fluide et indéterminée jusqu'ici, commence à se cristalliser en une masse solide », marquant la fin de la deuxième phase. Alors les discussions et les controverses s'engagent ; on voit quels sont les arguments et quels sont les adversaires ; on sait qui l'on a avec soi ; on abandonne les arguments faibles de sa thèse, on adopte les plus forts ; on se fait ainsi une position nette, pour ou contre, C'est la troisième phase. La quatrième phase est celle de l'action, du vote. Le citoyen vote, conduit par la fidélité à son parti, et désormais son opinion est enchaînée, engagée par le fait même de son vote : il défendra l'idée pour laquelle il a voté. Telle est la manière selon laquelle, d'après Bryce, se forment les opinions. On voit que pour cet auteur, opinions privées et opinion publique sont solidaires. Lui-même note cette interpénétration. Bien peu d'idées politiques, dit-il, appartiennent en propre à ceux qui les professent. Mais le *leader* de l'opinion n'est pas davantage indépendant ; s'il a davantage les moyens de se faire une idée personnelle, il a aussi plus de motifs que le citoyen ordinaire de rester d'accord avec son parti. Entre les chefs de l'opinion et

la masse du public, il y a un échange d'influences, il y a une réciprocité d'action. L'opinion est un processus inter-psychologique.

Encore que l'exposé de BRYCE soit très vivant, son véritable intérêt est moins, pour la présente étude, dans les résultats auxquels il parvient, que dans la méthode qui les a procurés. C'est qu'en effet cette méthode caractérise très bien l'esprit dans lequel sont conduites toute une catégorie d'études objectives sur la nature des opinions. On pourrait définir cette méthode comme une sorte d'analyse réflexive, étayée çà et là par des exemples mi-historiques, mi-conjecturaux, où l'auteur fait souvent preuve d'une grande finesse qu'on est tenté d'appeler littéraire, et dont les résultats se recommandent par leur vraisemblance et leur ingéniosité. A vrai dire, cette analyse que l'auteur peut réaliser sans sortir de son cabinet de travail, n'est pas sans analogie avec les recherches psychologiques de ceux que l'on a coutume de nommer les « moralistes ». C'est de cette manière, en tout cas, que l'on peut définir la méthode de Gabriel TARDE, qui illustre le mieux cette première catégorie d'études. Certes, TARDE a le goût de l'expérience, qu'il paraît d'ailleurs concevoir surtout sous la forme de l'histoire. Il a expliqué lui-même (1901, Avant-Propos) qu'il envisageait une « histoire complète de la conversation chez tous les peuples et à tous les âges, [qui] serait un document de la science sociale du plus haut intérêt », et il a souhaité qu'une telle science tentât un jour « quelque jeune chercheur ». Seulement, TARDE est pressé, et, ne pouvant réunir seul tous les faits, il construit, en quelque sorte par provision, la théorie de l'opinion et du public. Un public, c'est, ainsi qu'on l'a vu plus haut, un groupement social dont le lien est essentiellement psychologique, un groupement constitué par la simultanéité de la conviction de ses membres, accompagnée chez eux de la conscience de cette simultanéité. En un mot, l'essence du public, c'est l'existence d'un état d'esprit commun, d'une opinion publique.

« L'opinion, écrit Tarde (p. 63), est au public ce que l'âme est au corps. » Or qu'est-ce que l'opinion ? C'est un ensemble de jugements sur les problèmes actuels, auxquels adhèrent une grande partie des membres d'une même société. Une condition indispensable à l'existence de l'opinion, c'est la communication des pensées individuelles au sein de cette société, et notamment par le *canal* de la conversation. Mais les moyens modernes de communication de la pensée malgré l'éloignement physique, inventions bien plus importantes que celle du transport de la force à distance, rendent techniquement possible un développement immense et insoupçonné naguère de l'opinion, et par là des publics. Pourtant cette condition technique serait inefficace, s'il ne s'y joignait un fait psychosocial universel, la suggestion à distance. Non seulement nous subissons, comme il est bien connu, l'action des regards d'autrui, mais nous sommes influencés par la simple pensée du regard et du jugement d'autrui. Voilà pourquoi la pensée commune des autres entraîne, appelle notre propre jugement. La pensée de chacun est ainsi à la fois la cause et l'effet de l'opinion de tous. Tarde se rencontre ici avec Bryce. Et comme ce dernier, il note que le publiciste lui-même n'est ni le créateur unique des mots d'ordre, ni le simple interprète de l'état d'esprit qui prévaut dans son groupe. Entre le publiciste et le public, les influences sont réciproques. C'est toujours la même idée à laquelle on revient : l'opinion est l'œuvre à la fois de chacun et de tous.

Un exposé aussi bref trahit certainement la richesse et les nuances de la pensée de Tarde. Au moins s'efforce-t-il de ne pas en défigurer l'esprit. Cette fois, ce n'est plus incidemment, comme chez Bryce, que la nature des opinions est étudiée. Tarde estime que le problème se suffit à lui-même. On lui réserve une branche indépendante de la science psycho-sociale. Mais la méthode reste la même. La théorie se construit par des intuitions, des analyses rationnelles, loin des faits. Les conclusions peuvent être

plausibles, séduisantes. Elles peuvent même occasionnellement être vraies, ainsi qu'on a pu le vérifier par la suite. Mais elles sont séparées de l'expérience. TARDE est pressé sans doute. Mais ses successeurs, ceux qui se déclarent ses disciples, n'ont pas la même excuse. Or GIDDINGS, ROSS, ELLWOOD, ne feront pas davantage appel aux faits. Comment le pourraient-ils d'ailleurs, puisqu'ils ne soupçonnent pas ce que peut être une psychologie sociale expérimentale ? — Des investigations d'un tout autre ordre sont donc indispensables. C'est aux États-Unis qu'elles ont été entreprises, depuis une vingtaine d'années. Il ne faut pas s'en étonner : déjà en 1888, BRYCE remarquait qu'il n'y a pas un pays où l'on puisse aussi bien étudier l'opinion. Ici, l'on entre dans un champ immense, où l'œuvre des maîtres disparaît souvent sous la floraison extraordinaire des tentatives des disciples. Tout n'y est pas d'égale valeur, tant s'en faut. Le respect fétichiste du fait conduit souvent à méconnaître l'essentielle distinction entre l'accessoire ou l'insignifiant, et ce qui possède une réelle signification et une portée générale. Dès 1930, BAIN trouvait qu'un labeur immense avait été gaspillé dans ce domaine. C'est qu'en effet, il ne suffit pas d'entreprendre des expériences, d'accumuler des faits. La Nature ne parle pas spontanément. Il faut l'interroger, et pour cela savoir déjà quelles questions lui poser. Une simple revue des recherches expérimentales sur les opinions, ou même une tentative de synthèse à partir des résultats de ces recherches ne sauraient donc fournir une théorie des opinions. Pourtant la simple existence de ces travaux est déjà d'un prix inestimable. Ils constituent une base de départ solide pour toute théorie qui veut rester en liaison étroite avec l'expérience. On y fera des emprunts incessants et innombrables dans la suite de ce travail.

En tout cas, il est certain que les premières approches du problème des opinions ne fournissent pas la théorie cherchée. Les considérations sur la portée et la valeur de

l'opinion sont en dehors du champ de la science. Les études d'ensemble conduites par la méthode d'analyse réflexive manquent de contact avec les faits. Les recherches expérimentales de détail souffrent de l'absence d'un fil conducteur. La théorie des opinions est à faire.

(3) Idée d'une théorie des opinions

Il convient maintenant de rechercher quelle idée on doit se faire d'une théorie des opinions. D'abord, que faut-il entendre en général par théorie ? L'exemple des sciences expérimentales permet de le préciser. Une théorie, c'est un ensemble de concepts et de rapports systématisés rationnellement, sans relation apparente avec l'expérience, mais qui permet de retrouver par voie déductive les lois expérimentales. Une théorie constitue donc une organisation nouvelle, reconstruite sur un plan rationnel, des connaissances expérimentales. — La théorie entretient ainsi avec l'expérience des rapports complexes. D'une part, elle ne s'édifie que sur les bases de la constitution d'une expérience. Elle ne saurait la précéder, puisque sa fin consiste dans l'explication des faits. Or les faits ne se préjugent pas. La théorie est donc, en ce sens, nécessairement seconde. Bien plus, comme l'expérience ne saurait être constituée d'un seul coup, comme elle est même toujours inachevée, comme la Nature tient toujours en réserve des faits nouveaux, imprévus, inassimilables aux connaissances anciennes, le sort d'une théorie est d'être toujours provisoire. Sans doute peut-elle pendant un temps se compliquer par additions. Mais un moment arrive toujours où les perturbations l'emportent sur la règle, où les additions à la théorie la submergent. Une nouvelle théorie s'impose, la théorie ancienne a vécu. Une théorie ne vit qu'un temps, et dans la mesure où les faits le permettent. — Pourtant, d'un autre côté, la connaissance des faits et des lois n'est possible qu'à partir d'une théorie, fût-elle rudimentaire,

ou même inconsciente. Il n'est pas de fait brut, d'expérience pure. L'expérience est une assimilation d'un fragment de cette Nature muette, aveugle, chaotique et incohérente, par un esprit qui a besoin de classer en concepts, d'organiser par des liaisons rationnelles. En ce sens la théorie précède l'expérience. On ne verra que si l'on a su où regarder ; on n'aura de réponse que si l'on a posé une question. Et il n'est jamais sûr que la réponse sera donnée, ni que l'on verra quelque chose où l'on aura regardé. Une théorie fausse est d'abord une théorie stérile. Théorie et expérience soutiennent donc des rapports réciproques. La théorie est aussi nécessaire à la constitution de l'expérience qu'à son explication. Mais les deux termes ne sont pas symétriques. Car la Nature possède toujours le dernier mot. Une théorie est donc deux fois précaire. L'auteur d'une théorie sait que dès le départ il s'expose à la contradiction, et que son œuvre sera tôt ou tard supplantée. Mais, si fautive soit-elle, cette œuvre n'est pas vaine. Elle est l'indispensable condition des progrès futurs de la connaissance.

On comprend ainsi pourquoi les premières approches du problème des opinions doivent être dépassées. Les intuitions de la psychologie sociale réflexive restent suspendues dans le vide, faute d'un contact permanent avec l'expérience. Les recherches expérimentales d'Outre-Atlantique souffrent de l'absence d'une théorie, qui les guide et les éclaire. Comme l'a bien vu Vernon (1933), l'intuition interprétative des auteurs continentaux doit apporter sa contribution pour corriger l'empirisme aveugle des Américains ; la subjectivité sans contrôle des premiers doit être tenue en lisière par la discipline scientifique des seconds. L'idée d'une théorie des opinions n'est autre chose que le projet de réalisation de ce programme. La théorie devra permettre d'expliquer l'état des opinions dans un groupe social, chez un individu ; comment elles se sont formées, comment elles évoluent ; quels rapports elles soutiennent entre elles ; quels facteurs les sous-tendent ; comment elles

retentissent sur la personnalité des individus et la psychologie collective particulière aux divers groupes. Seulement, la réalisation d'un tel dessein suppose que l'on peut concrètement définir et atteindre, par l'expérience, des réalités telles que l'état des opinions, leurs variations ou leurs relations. Lorsque TARDE définit l'opinion comme l'ensemble des jugements répandus dans le public à l'occasion des questions d'actualité, il ne met nullement en mesure d'établir quels sont ces jugements dans un cas concret. Inversement, les tests américains peuvent obtenir des réactions déterminées de leurs sujets dans des conditions précises ; ils ne savent pas en général quelle signification accorder à ces réactions par rapport aux problèmes des opinions. La première fonction de la théorie est de rendre possible l'expérience. Que faut-il donc entendre concrètement par opinion ? La théorie des opinions doit commencer par *délimiter* le champ des problèmes concrets.

Or la confusion qui règne dans ce domaine est extrême. L'ordre de l'esprit est indéterminé par nature. Déterminer la pensée d'un individu ou d'un groupe paraît l'absurdité même. L'esprit, inépuisablement fécond, peut indéfiniment se poser de nouveaux problèmes, et apporter sans cesse de nouvelles retouches à leurs solutions. Il n'est que d'observer l'allure de la conversation, que TARDE invoque précisément. On verra comme il est facile d'infléchir la ligne d'intérêt de l'interlocuteur, comme aisément les questions s'attirent l'une l'autre, comment aussi les positions se rapprochent ou s'échangent, se conviennent après les premières passes, pour quelquefois terminer retournées. L'analyse, dans un dialogue platonicien, des opinions d'un interlocuteur de Socrate, serait une illustration frappante de cette indétermination essentielle. La fluidité de l'opinion publique ne paraît pas moins grande. Sans raison apparente, une idée vient à l'ordre du jour. Le public s'engoue pour un homme, une mode, une doctrine. Pendant un temps ces objets tiennent l'affiche, règnent sur la scène publique ; ils

occupent toutes les conversations ; celui qui les ignore fait figure de sot, ἀπορῶν οὖν γελοῖος φαίνεται. Puis ce beau feu de paille s'éteint. L'opinion publique est passée à un autre sujet. On ne saurait même dire ce qu'elle a pensé, dans l'intervalle sur la question qui l'a tellement passionnée. Car enfin tout le monde n'a pas pensé de même manière. Faut-il donc appeler opinion publique l'opinion commune de la majorité ? Mais qui a jamais fait le compte de toutes les opinions ? En outre, il est probable que la majorité n'a rien pensé, qu'elle est restée indifférente. L'opinion publique est-elle alors l'opinion des doctes, des spécialistes ? On invoque quelquefois le sentiment des *leaders* de l'opinion. Mais l'expérience commune montre qu'ils sont exceptionnellement d'accord. Ces jugements simultanés, accompagnés de la conscience de leur simultanéité, dont parle TARDE, il semble que nul ne saurait les définir concrètement dans un cas particulier. Placé au pied du mur, le psychologue social reste court. Il ne sait où se prendre. Il se demande si le problème des opinions n'appartient pas à un domaine où l'indétermination n'est pas l'effet d'un accident, de l'infirmité provisoire des moyens de connaissance, mais où règne une indétermination essentielle, une indétermination de nature. Le monde des opinions évoque irrésistiblement les tourbillons d'une eau courante, ou les nuages dans le ciel. N'est-il pas fou, celui qui veut connaître la cause de ces tourbillons, qui croit reconnaître des différences entre ceux de la rive, et ceux qui se creusent en aval des piles du pont ? La forme des nuages, dans un état de turbulence incessante, et dont les contours sont par nature même indéfinis, paraît elle aussi défier tout essai de classification, ou d'explication. La théorie des opinions paraît de même devoir achopper devant le premier problème, celui de la délimitation de son objet.

(4) La matière et la forme des opinions

Un premier éclaircissement de la question peut être tiré d'une remarque qui n'a guère été faite : les opinions comportent une matière et une forme. Une opinion est toujours relative à un problème déterminé, qui constitue sa matière. Sur ce problème, le sujet porte un certain jugement, qu'il affirme avec une certaine nuance : c'est la forme de l'opinion. Faute de cette distinction élémentaire, on s'expose à tous les malentendus. Si l'on parle des opinions politiques, on se place évidemment au point de vue de la matière. Mais on peut aussi étudier les opinions conservatrices, qui concernent aussi bien le domaine de l'art, que les domaines religieux, moraux, économiques, sociaux ou politiques ; on s'est placé cette fois au point de vue de la forme des opinions.

Or la considération de la matière ne paraît pas la voie d'accès la plus féconde. Tout en principe peut devenir objet d'opinion. On a quelquefois essayé d'introduire une classification dans ce champ immense des possibilités d'opinion. De telles tentatives ne paraissent ni exhaustives, ni même bien systématiques. Bain par exemple (1930) présente une liste qui semble à première vue extrêmement hétéroclite. Il distingue les opinions raciales et nationales, — de jeu et de récréation, — les opinions familiales, — professionnelles, — politiques, — religieuses, — criminelles, — morales, — enfin les attitudes composites. Il faut dire que Bain se préoccupe surtout de classer les recherches déjà entreprises. Mais tel n'est pas le cas de Nelson (1939, 2). Cet auteur semble avoir voulu diviser systématiquement les opinions sociales. Nelson constitue quatre catégories : opinions à l'égard des idéaux personnels, — opinions à l'égard des questions politiques, — opinions à l'égard des races, — opinions relatives à la religion. Dans laquelle de ces catégories Nelson rangerait-il les opinions sociales relatives par exemple aux problèmes du féminisme ? En réalité, on

s'aperçoit, comme le remarque Droba (1933), que tout ce qui peut être objet de désir et d'aversion au monde, peut par là-même devenir objet d'opinion. Mais Droba se méprend sur la conséquence. Il pense que les catégories habituelles de classification sont seulement trop larges, trop indéfinies, qu'il faudrait préciser davantage. Il esquisse donc un tableau qui s'efforce d'entrer dans le détail. Par exemple, sur les problèmes économiques, il montre diverses questions qui se posent : distribution de la richesse, désir de prospérité économique, coopération des travailleurs pour l'établissement d'un État mondial, tarifs douaniers, santé héréditaire. Mais il est évident que cette liste, déjà trop hétérogène, est tout à fait insuffisante. Bien d'autres problèmes économiques se posent et se poseront, que l'on ne saurait prévoir par avance. Il ne suffirait même pas de dire que la classification doit rester ouverte, ce qui d'ailleurs lui ferait perdre le meilleur de son utilité et de son intérêt. En cette matière, la vérité est autre, et elle a été nettement indiquée par G. W. Allport (1935) : la classification des opinions par leur objet, par leur matière, est une entreprise vouée à l'échec. Non seulement le champ des objets d'opinion s'étend d'une manière indéfinie. Non seulement la liste en serait aussi impossible à achever que celle des activités de la pensée. Mais surtout une telle classification, pût-elle être menée à bonne fin, n'apporterait aucune contribution sérieuse à la connaissance des opinions. C'est qu'en effet, les opinions diverses d'un individu ne sont pas totalement indépendantes les unes des autres, et c'est aussi que seules les attitudes communes sont comparables d'un individu à un autre, et seulement en gros. La conséquence de cette deuxième remarque, c'est que l'étude des opinions au point de vue de leur matière, ou bien n'aura qu'une portée individuelle, ou bien demeurera dans des généralités imprécises et superficielles. Mais la première remarque est plus importante encore. Elle signifie que l'approche des opinions par leur contenu, par leur objet, part d'un point de vue tout

extérieur, arbitraire et illusoire. Dans une certaine mesure, que l'on devra d'ailleurs étudier, les réponses d'un sujet à différents problèmes d'opinion sont liées, par des liens logiques, affectifs, ou simplement psychosociaux. Aborder les opinions par leur objet, c'est partir de l'apparence la plus extérieure, c'est s'imposer la tâche d'une synthèse impossible. L'unité ne jaillit pas d'elle-même hors de la multiplicité. La dépendance des opinions ne sera comprise que si l'on en peut atteindre par ailleurs le principe. La constitution d'une expérience des opinions ne prendra pas pour point de départ la considération de leur matière. La manière féconde d'aborder les opinions, c'est de les étudier au point de vue de leur forme.

On commencera donc par faire abstraction de la matière des opinions. Il ne s'agira plus maintenant que d'opinions relatives à des questions *quelconques*. La forme d'une opinion, c'est la manière d'opiner. Mais la manière d'opiner peut être conçue de deux manières bien différentes. D'une part, il semble que l'assentiment peut être plus ou moins intense, plus ou moins total, plus ou moins enthousiaste. On est chaud partisan, ou farouche adversaire d'une idée. Ou bien on est un tiède, un mou, voire même un indécis ou un indifférent. L'adhésion semble ainsi pouvoir être dosée, qualitativement si ce n'est quantitativement. On accepte une idée, mais avec des réserves, des nuances. L'homme est un être raisonnable, et le propre de la raison, par opposition à l'affectivité, est précisément la mesure, la possibilité de graduer les élans, d'imposer une limite précise aux actions. Si cette description et cette analyse sont exactes, les opinions varient donc graduellement, pour ne pas dire continûment. Seulement, on peut maintenant se demander si la modalité de l'adhésion ne s'incorpore pas à la formule à laquelle on donne son assentiment. La réserve appartient-elle à la formule, ou à l'assentiment ? Il paraissait tout à l'heure que la forme de l'opinion consiste dans la nuance particulière avec laquelle on accepte une

formule. Mais n'est-il pas plus exact de dire que l'on donne son adhésion totale à une formule nuancée ? Il n'est pas douteux que les deux descriptions de l'opinion sont strictement équivalentes du point de vue de la simple logique. Psychologiquement, il n'en sera pas de même. Accepter partiellement une proposition n'est pas le même acte de pensée qu'accepter sans réserve une proposition atténuée. Dans le premier cas, la détermination de la pensée est seulement négative. La nuance apportée indique seulement que le sujet n'est pas arrivé à formuler adéquatement son opinion, ou que la formule qui lui a été proposée est seulement approchée. Décrire l'opinion d'un individu par la nuance de son adhésion à une formule *omnibus*, est donc un procédé relativement grossier : c'est dire seulement ce que l'opinion n'est pas. C'est même trahir, semble-t-il, la véritable attitude de l'esprit. Le choix, la préférence sont toujours en présence d'une dualité : il y a d'une part ce qu'on rejette, d'autre part ce qu'on élit. Pour exprimer cette observation dans toute sa généralité, on dirait volontiers que c'est même là un des aspects de la valeur : ce qui a une valeur moindre est une non-valeur. Pour la conscience, il n'y a pas de degrés de la valeur : où elle est, elle est tout entière. Dès qu'elle n'est plus absolue, elle n'est plus que négation de valeur. Ainsi en va-t-il des opinions. Ou bien on donne son acquiescement, ou bien on le refuse. La formule qui n'exprime pas intégralement notre sentiment, n'est pas notre sentiment. L'assentiment est toujours plein et entier. Au point de vue de la forme, les opinions ne diffèrent donc pas par la manière d'acquiescer à une formule. La différence tient tout entière dans la nuance particulière de la formule à laquelle on adhère sans réserve.

La conclusion de l'analyse précédente peut paraître exagérément intellectualiste. Elle postule, semble-t-il, que tout sujet est capable de formuler son opinion dans une proposition exactement rationnelle, à laquelle il accorde un assentiment froid et invariable. Or une telle description

serait contredite par l'expérience, au moins en deux sens. D'une part la prise de position sur un problème d'opinion a des conditions affectives autant qu'intellectuelles. L'opinion nommée juste et légitime, est souvent simplement l'opinion qui plaît. La source affective de la préférence se fait dès lors sentir dans la chaleur de l'assentiment. D'un autre côté, il est facile d'observer qu'en fait, dans l'expression concrète des opinions, le sujet se contente généralement d'une formule approchée, qu'il qualifie aussitôt de réserves, c'est-à-dire qu'il déclare ne pas approuver complètement. Ainsi, l'expérience montre que les réserves qualifient en fait, non pas la formule, mais l'assentiment. — Une telle objection méconnaît les intentions de la description précédente. C'est seulement le sens de ces réserves qu'elle met en cause, nullement le mode de leur expression concrète. Or, au point de vue de la signification psychologique, les réserves qualifient la *lexis*, non l'assertion. Un sujet peut ne pas réussir à trouver l'expression adéquate de sa pensée. La pensée en effet transcende le langage. Il n'empêche que ses gaucheries de langage recouvrent l'intention d'arriver à une formule méritant son adhésion totale. — A peine écartée, l'objection précédente se repose sous une forme un peu différente. Si l'on admet que le sujet, qualifiant son assentiment, avait l'intention réelle de qualifier la formule, il n'en reste pas moins que deux opinions identiques, exprimées dans des termes identiques, peuvent néanmoins être affirmées dans des tonalités affectives différentes. Pour prendre un exemple concret, familier aux philosophes, PLATON et ARISTOTE ont tous deux exposé le caractère divin de la philosophie. Mais, qu'on relise ces pages célèbres du *Théétète* et de la *Métaphysique* : combien les déclarations ardentes, passionnées du premier sonnent différemment des énonciations sèches et flegmatiques du second ! Il semble donc que si la forme d'une opinion consiste dans la manière d'opiner, la tonalité affective de l'affirmation doit être comptée au nombre des éléments de cette forme.

C'est d'ailleurs ce qui se passe en pratique. On parle d'un progressiste « ardent », d'un conservateur « fanatique ». Une secte politique a même été désignée d'un nom d'« Enragés ». — La confusion des idées dans cette observation ne sera pas difficile à établir. Certes, les opinions ont des conditions affectives. Il n'en résulte pourtant pas que dans la prise de position d'un sujet, toute manifestation de son affectivité doive être rapportée à l'opinion. Il faut distinguer entre les influences affectives spécifiques, en relation directe avec l'opinion, et la constitution affective générale de l'individu. Les mêmes stimulations, intérieures ou extérieures, retentissent différemment suivant l'idiosyncrasie particulière à chaque sujet. Heymans (1911) a décrit cette disposition du caractère, qu'il nomme « l'émotivité », et dont il fait l'un des trois centres de référence de sa classification des individus. On constate que pour signifier les mêmes intentions, des individus d'émotivité différente utilisent des procédés d'expression différents. L'un s'exprimera systématiquement par litote, l'autre par hyperbole. Mais n'est-ce pas à la personnalité particulière de l'individu, à cette idiosyncrasie, que ces différences d'expression doivent être rapportées, beaucoup plutôt qu'à des différences d'opinions ? Le même problème se pose dans l'analyse morale. Le moraliste dans ses jugements de valeur sur un agent moral doit-il tenir compte des résistances intérieures, qui rendent l'exécution du Bien facile ou rebutante ? Beaucoup en tomberont d'accord : le devoir reste le devoir, qu'il soit devoir doux ou devoir amer. Heureux qui a reçu la grâce. Mais le réprouvé ne saurait maudire Dieu. Ainsi en va-t-il dans le domaine des opinions. Les mouvements affectifs s'ajoutent aux prises de position sans s'y incorporer. Et cette analyse même doit être généralisée. L'émotivité n'est qu'un aspect du style du comportement. La hâte ou la prudence, la superficialité ou la profondeur, l'esprit ou la lourdeur, le sourire ou la tristesse caractérisent la manière, pour un individu, de choisir et d'exprimer son

opinion, comme n'importe laquelle de ses actions. On retrouvera ce style dans ses manières d'acheter ou de vendre, de s'habiller, de saluer un ami, de marcher dans la rue. Le style n'est pas la propriété intrinsèque d'une activité particulière. Il est la manifestation la plus complète et la plus complexe de la personnalité. Comme se plaît à le répéter Allport (1937, 490-492), le style c'est l'homme même. L'opinion, même considérée dans sa forme, doit donc être distinguée des manifestations affectives qui l'accompagnent.

(5) Premier essai de définition

Les voies d'accès vers une connaissance des opinions, utiles à la fois au psychologue et au sociologue, ou, mieux peut-être, au psychologue social, semblent ainsi s'être dégagées au cours des analyses précédentes. Une analyse purement rationnelle reste suspendue dans le vide. Une expérience sans idées préconçues reste stérile, parce qu'aveugle. Une théorie s'impose au départ. L'analyse a montré qu'il convient d'étudier l'opinion dans sa forme, indépendamment des questions particulières et concrètes qui en sont l'occasion et l'objet. Enfin, on a pu préciser davantage la nature de cette forme. La forme d'une opinion, c'est la proposition particulière, précisée par toutes ses nuances et ses réserves, avec laquelle le sujet se déclare pleinement d'accord. On aboutit ainsi à une première définition, encore approximative et imparfaite, mais par rapport à laquelle la constitution d'une expérience devient possible. On entendra désormais par opinion *la formule nuancée qui, sur une question déterminée, reçoit l'adhésion sans réserve d'un sujet.*

On remarquera tout de suite qu'une telle définition est à la fois formelle et objective. Il conviendra plus tard d'examiner quelle est la signification des opinions ainsi définies, par rapport à la pensée et à l'action du sujet. Une

telle recherche serait prématurée. Mais, dès maintenant, cette définition appelle certaines réflexions sur les recherches qu'elle rend possibles. On voit d'abord qu'on n'aura pas à inviter l'individu à rentrer en lui-même, par réflexion ou par introspection, pour déterminer son opinion sur une question. — Tout ce qu'on lui demandera, sera une réaction verbale à une question ou à un groupe de questions. La méthode de choix pour l'étude des opinions sera la méthode des tests. Il faut considérer comme heureuse la circonstance qui permet ainsi de faire l'économie du recours à l'introspection. L'analyse introspective est en effet très précaire. Non seulement on n'en a jamais établi des normes précises, ce qui la rend toujours plus ou moins arbitraire, et tributaire pour son succès du talent ou de l'inspiration de celui qui la pratique. Mais encore il demeure hautement douteux que l'introspection, en tant que méthode psychologique, permette de constituer une véritable connaissance scientifique. L'examen de conscience introspectif est lui-même un fait psychologique, et comme tel il joue un rôle indéterminable dans le domaine même qu'il devrait avoir pour fonction d'explorer simplement. De fait, on a pu établir expérimentalement que les sujets se font de nombreuses illusions sur leurs propres opinions. Pintner a trouvé (1933) que chez des étudiants, qui pourtant sont entraînés à l'analyse introspective, les corrélations entre les intérêts pour les six valeurs typiques de Spranger et l'*auto-estimation* de ces intérêts sont faibles ou très faibles. La corrélation est de — 0,02, c'est-à-dire pratiquement nulle, pour les valeurs politiques, de + 0,14 pour les valeurs sociales. Les corrélations les plus grandes sont obtenues pour les valeurs esthétiques et religieuses ; elles sont respectivement de + 0,59 et + 0,68. Harris et associés (1932) ont de même trouvé des corrélations à peine supérieures à + 0,30 dans un test d'opinions politiques. Chose remarquable, les sujets semblent convenir assez aisément de leur erreur quand on les instruit de leur véritable opinion : dans cer-

tains cas, Harris trouve que la corrélation s'élève alors à + 0,49. Dès l'origine, la méthode objective paraît donc plus exacte que la méthode subjective pour étudier les opinions.

D'autre part, le parti pris de ne considérer les opinions que dans leur forme supprime en grande partie la difficulté d'étudier le problème d'opinion pour lui-même. Sans doute le constructeur d'un test déterminé devra-t-il s'informer des questions sur lesquelles il porte ; il devra les analyser en leurs éléments, s'efforcer d'en réduire la complexité, tenter de les situer dans leur domaine propre. Mais il n'aura pas à les résoudre dans l'absolu. L'historien, le publiciste, le philosophe social peuvent avoir à s'intéresser à la matière des opinions. Une telle recherche est tout à fait en dehors des préoccupations du présent travail. Le champ de cette étude est donc nettement délimité : elle sera essentiellement formelle et objective.

Chapitre II

ÉVALUATION DES OPINIONS

(1) Le caractère qualitatif des opinions. — (2) La méthode des comparaisons par paires. — (3) La méthode des intervalles apparaissant égaux. — (4) Les méthodes simplifiées. — (5) Nature des échelles d'opinions. — (6) Deuxième définition de l'opinion.

(1) Le caractère qualitatif des opinions

Le premier chapitre a assigné un point de départ à l'étude des opinions. L'opinion d'un sujet doit être cherchée dans la formule qui recueille son adhésion sans réserve. On va maintenant se demander s'il est possible d'évaluer les opinions sur cette base. L'idée d'évaluation elle-même paraît s'introduire naturellement dans ce domaine. On a en effet l'habitude de considérer que, sur une même question, les opinions différentes de deux individus varient en plus ou en moins : on est plus ou moins partisan d'une réforme, on croit plus ou moins à l'apparition future d'un événement. Il semble, en d'autres termes, que les différentes formules auxquelles les sujets donnent leur accord, peuvent être ordonnées hiérarchiquement, qu'elles sont susceptibles de comparaisons quantitatives. Comme l'affirment certains auteurs, puisqu'une comparaison suppose un choix, et puisqu'on peut être plus ou moins favorable à une réalité ou à une éventualité, le classement des opinions en plus ou moins favorables doit en permettre la mesure. Une évaluation quantitative des opinions serait ainsi

possible. On verra par la suite que certaines méthodes ingénieuses réalisent en effet cette possibilité. Leur succès légitime la présente hypothèse.

Avant de les exposer, il convient toutefois d'examiner une objection qui, si elle était fondée, rendrait très précaire la théorie de l'évaluation des opinions. Cette objection consiste à soutenir que les différences entre les opinions ne sont pas des différences de degré, mais des différences de nature, qu'elles sont radicalement qualitatives. Cette difficulté ne se borne pas à éveiller les scrupules de l'expérimentateur, amené à se demander si ses évaluations ont un sens. Elle apparaît aussi à certains sujets, qui refusent de se plier aux conditions expérimentales qu'on leur impose. HAYES (1939, 1) a bien décrit ces résistances, qui ne sont pas exceptionnelles. Dans la grande enquête de HAYES, conduite par interviews personnelles, et qui a atteint plus de 8.000 sujets appartenant à 37 États, on offre à l'enquêté une liste de plusieurs propositions sur chaque problème, en le priant de dire s'il accepte, ou rejette chaque proposition, ou s'il s'abstient de juger. Or voici ce que répondent certains sujets : « Je ne suis pas d'accord avec cette proposition, mais je ne m'y oppose pas non plus. Et je ne suis pas non plus véritablement hésitant. Je ne puis donner ma réponse d'une manière satisfaisante et définitive que si on me laisse l'exprimer à ma façon » (p. 375). Le sens d'une telle réponse est clair : le sujet refuse de comparer sa propre formule à celles qu'on lui propose. Il n'admet pas que les propositions puissent être rangées en une hiérarchie continue, dans laquelle l'opinion qu'il adopte définirait une position telle, que d'un côté de cette position toutes les formules seraient acceptées *a fortiori*, tandis que de l'autre côté elles seraient toutes rejetées. L'observation de HAYES signifie que, pour certains sujets au moins, les différences d'opinions paraissent radicalement qualitatives.

On ne manquera pas d'observer que cette difficulté rentre au fond dans le problème beaucoup plus général de la

signification de la notion de quantité en psychologie. C'est à elle que se heurte tôt ou tard toute tentative pour évaluer les choses de l'esprit. Il est impossible de donner ici toute son ampleur à cette discussion capitale, et pourtant l'objection précédente a trop de poids, elle compromet trop la théorie de l'évaluation des opinions, pour qu'on puisse se permettre de passer outre sans un essai pour la surmonter. D'une manière générale, il semble que les réponses à cette objection peuvent se grouper autour de deux catégories de considérations. D'une part, l'opposition entre la quantité et la qualité, et les résistances à l'usage de la mesure ou les contestations de sa légitimité théorique, débordent infiniment le plan de la psychologie. On peut toujours objecter qu'entre deux phénomènes, de quelque nature qu'ils soient, la différence n'est pas de degré, mais de nature. Le bleu de la mer n'est pas seulement plus foncé que le bleu du ciel, et on n'a pas tout dit quand on a comparé les longueurs d'ondes des lumières qui les produisent : ils sont autres, ils correspondent à des causes et à des essences différentes, ils agissent différemment sur l'âme de l'homme. De même, une pierre n'est pas seulement cent mille fois plus lourde qu'un grain de sable. Elle a des propriétés mécaniques différentes, elle peut produire des effets incomparables avec ceux du grain de sable. La pierre peut, par exemple, tuer un homme, arrêter une belle carrière, jeter sa famille dans la désolation et la misère ; le grain de sable ne produirait pas cent mille fois moins ces mêmes effets : il ne produira rien du tout. On peut donc contester la légitimité de toute science quantitative. Il n'empêche que les objections philosophiques de cette nature n'ont jamais fait que retarder le progrès de la science, sans jamais permettre de constituer une science qualitative satisfaisante pour l'esprit, ni efficace dans ses applications. La valeur de l'usage de la notion de quantité est une question de fait. — La deuxième réponse se limite au domaine de la psychologie. Bergson a analysé les conditions de l'illégitimité de la notion d'intensité en

psychologie. Ce qui est plus grand dans une douleur physique, a-t-il observé, ce n'est pas le fait affectif, mais le dommage causé au corps. Mais, répond-on, c'est au témoignage même de la conscience que la douleur paraît plus intense, bien qu'en général elle soit totalement ignorante des causes physiques de cette douleur. L'impression d'intensité est un fait de conscience immédiat. S'il est trompeur, c'est une analyse critique qui doit l'établir. On ne saurait guère évoquer en cette matière le témoignage de la conscience.

Sans s'attarder à cette discussion, qui déborde trop clairement le cadre de ce travail, on doit toutefois essayer de reprendre le problème d'une manière plus topique, en le limitant au domaine des opinions. Il n'est pas contesté que certains sujets mettent en question la possibilité de comparer leur opinion à celles d'autres sujets. Leur position leur paraît supérieure à toute comparaison. Mais il faut rechercher la signification de cette résistance des sujets. Or, n'est-ce pas là simplement l'expression la plus immédiate et la plus naïve du sentiment de soi ? C'est la prétention de toute personnalité de se présenter comme unique, irremplaçable, incomparable. Dès que l'on donne à une personne des moyens d'expression, sa tendance est aussitôt de faire ressortir son individualité. Indépendamment du bien-fondé métaphysique de cette prétention, que bien peu d'hommes seraient capables de comprendre et à plus forte raison d'exprimer, mais qui lui donne assurément une base solide, il n'est pas douteux que l'amour de soi, l'amour-propre, joue un rôle capital dans cette répugnance de la personne à être comparée à toute autre. C'est qu'au fond, il n'y a qu'une personne, la nôtre. Le monde entier tourne autour de chacun de nous, nous l'interprétons par l'usage que nous en pouvons faire. Les autres personnes ne sont que des instruments, des moyens de notre propre développement, de notre bonheur, de notre salut. Et quand l'amour, la charité, le sentiment religieux du devoir nous font reconnaître

l'existence d'autres personnes, c'est encore nous-mêmes que nous avons projeté sur autrui, c'est un autre nous-même que nous aimons ou que nous respectons. C'est donc seulement comme un cas particulier de la compréhension de chaque personne par elle-même, que ses opinions lui paraissent supérieures à toute comparaison quantitative avec les opinions d'autrui.

La légitimité de cette prétention, si l'on prend la personne comme centre de perspective, n'est pas contestable. Il y aurait plutôt lieu, au contraire, de s'étonner qu'une proportion si importante des sujets acceptent de se plier aux conditions imposées par les expérimentateurs. Toutes les fois qu'on invite un sujet à exprimer ses opinions, on devrait le voir protester de sa radicale originalité. — Mais une telle attitude protestataire repose au fond sur un malentendu. Le protestataire s'imagine qu'on lui demande une réaction globale. Il ne voit pas que le centre de perspective est, non pas lui-même, mais l'objet de l'opinion. Il pense qu'on l'interroge sur lui-même à l'occasion d'un problème, alors que c'est beaucoup plutôt en étudiant un problème qu'on se trouve avoir affaire à lui. Que l'on examine ce qui se passe si je demande conseil à une personne. Souvent elle se méprendra et m'indiquera ce qu'elle ferait si *elle* était à ma place en restant elle-même ; en réalité, je lui demandais ce que l'on devrait faire dans *ma* situation. Ce n'est pas une confession que je lui demande, mais un avis. Le centre d'intérêt n'est pas sa personnalité, mais mon problème. (Soit remarqué en passant, c'est cette méprise qui rend si fréquemment les donneurs de conseils inutiles et irritants.) La situation est la même dans une consultation électorale, mais elle est généralement mieux comprise. L'électeur se rend compte, au moins vaguement, que ce n'est pas son sort personnel qui est dans la balance, mais celui du candidat ou de la question. C'est assurément *lui* qui vote. Mais nul ne s'intéresse au fait que ce soit lui, et non un autre. On s'intéresse seulement à ce que son vote

individuel est tel, et non pas tel, à la comparaison de son vote avec les autres votes. Une réaction d'opinion ne doit donc pas être conçue comme globale : elle est essentiellement segmentaire. Si l'on se place au centre de la personne, la réaction d'opinion est sans contredit en rapport avec la totalité de son individualité. En cette qualité, elle est essentiellement incomparable. Mais ce n'est pas par là qu'elle est intéressante dans une étude des opinions. Le centre de perspective est le problème d'opinion. C'est bien ce que comprennent la plupart des sujets, et c'est pourquoi ils acceptent aisément d'exprimer leur opinion d'une manière approchée, comparable aux opinions d'autrui.

Il est temps de conclure la discussion précédente. Si on étudie les opinions au point de vue d'une personne, aucune comparaison n'est possible avec les opinions des autres personnes. La position de chacune est parfaitement originale et unique. C'est ce que sentent certains sujets avec plus ou moins de clarté, et c'est ce qui les incite à mal se prêter aux tests d'opinion. Cette interprétation est légitime en soi. Une psychologie de la personne est concevable ; elle ne manquera pas d'intérêt. Mais le point de vue auquel on s'est placé au départ du présent travail est autre, et il n'est pas moins légitime. Ne pas comprendre les conditions de cette étude résulte d'un malentendu. Considérées objectivement, les opinions sont comparables entre elles, bien qu'un grand nombre de nuances doivent en général être attendues. Il faut maintenant examiner s'il est possible de préciser une méthode pour mener avec précision ces comparaisons.

(2) La méthode des comparaisons par paires

Trois idées importantes ont été exposées dans les développements qui précèdent. Pour comprendre les méthodes d'évaluation des opinions, il est indispensable de les conserver présentes à l'esprit. On a vu d'abord ce qu'il convient

d'entendre par opinion d'un individu sur une question déterminée : c'est la proposition que cet individu accepte sans restriction. D'autre part, la formule doit être relative à la question étudiée et au point de vue auquel on l'étudie, et non à la personnalité particulière, originale et unique de l'individu interrogé. Ce qu'on demande à l'individu, c'est sa réaction propre sur une question déterminée, mais non l'expression de sa personnalité tout entière à l'occasion d'un problème d'opinion. Enfin, il faut se souvenir que la différence entre les opinions de deux individus consiste en ce que l'une est plus favorable à la question que l'autre.

Ces conditions posées, il paraît possible d'évaluer avec précision les opinions. Sur une question donnée, toute une gamme d'opinions est possible, qu'on peut nuancer presque à l'infini, depuis les propositions les plus favorables jusqu'aux plus défavorables, en passant par tous les intermédiaires et notamment la position neutre ou position d'indifférence. Il semble ainsi qu'on puisse classer dans un ordre unique toutes les positions possibles, ou, ce qui revient au même, leur assigner une place sur une droite orientée. Par exemple, on placera à droite la proposition la plus favorable, à gauche la proposition la plus défavorable, et dans l'intervalle on rangera les propositions intermédiaires. On en vient ainsi à donner une représentation intuitive de l'idée de *dimension* des opinions. Les opinions varient en plus ou en moins dans la mesure où elles sont plus ou moins favorables. On obtient ainsi le principe d'une évaluation comparative des opinions. — Une telle manière d'envisager la question postule l'*unidimensionalité* des opinions. Certes, on l'a vu, il ne paraît pas illégitime d'établir des comparaisons entre les opinions. Mais qu'une évaluation précise de leurs rapports résulte d'une comparaison à un seul point de vue, c'est là un postulat qui peut être sérieusement mis en question. Le moment n'est toutefois pas venu d'aborder de front cette difficulté. Si l'on accepte l'idée d'une comparaison possible entre les opinions, que l'on accepte aussi, au

moins provisoirement, le postulat de l'unidimensionalité des opinions.

Jusqu'ici, on a constamment invoqué la possibilité de comparer les opinions. On n'a pas encore cherché comment une telle comparaison est possible. Une méthode s'impose. La méthode la plus simple consisterait à demander à des sujets intelligents et à l'esprit objectif, à des « juges », de ranger toutes les propositions possibles sur une question dans leur ordre naturel. Par exemple, on placera en tête de liste les propositions les plus défavorables. Bien que l'ordre établi par les différents juges puisse fort bien différer d'un juge à un autre, il est néanmoins évident qu'on peut avec cette méthode arriver à un ordre moyen, qui correspond au sens des différentes formules dans le milieu dont les juges ont été choisis comme les représentants. Mais, indépendamment de difficultés communes à d'autres méthodes, celle qui est décrite ici, classiquement connue sous le nom de méthode des rangements *(ranking method)*, présente des inconvénients particuliers. En premier lieu, on a pu établir (Symonds, 1936) que l'ordre de présentation des propositions influe sur les rangs qui leur sont attribués (1). Les formules proposées les premières sont en général placées trop en tête de liste ; les formules présentées les dernières ont de même une tendance à apparaître abusivement en fin de liste. On pourrait, il est vrai, corriger cette erreur systématique en présentant à chaque sujet une liste différente : on ferait varier au hasard les places respectives des différentes formules dans les différentes listes proposées. Une deuxième difficulté est beaucoup plus grave et beaucoup plus difficile à corriger. Une fois la liste moyenne établie, rien n'indique la distance relative des différentes propositions rangées en ordre. Peut-on considérer comme égales les différences entre deux propositions successives au début, au milieu, et à la fin de la liste ? Il y a des raisons de croire

(1) Symonds trouve que cette influence est *linéaire*.

que les différences sont beaucoup plus grandes aux extrémités de la liste qu'en son milieu. C'est ce que tendent à prouver les commentaires des juges et les résultats de leurs classements : le classement est beaucoup plus facile à établir, et il est plus unanime (la dispersion est moindre) pour les propositions extrêmes que pour les propositions moyennes. On est donc dans l'incertitude sur la différence relative des propositions dans les différentes régions de la liste. Certains auteurs (SYMONDS, 1931, HULL, 1928) proposent de considérer la distribution des propositions comme normale. Alors les rangs deviennent proportionnels aux aires de la courbe normale. A chaque proposition on peut fixer une abscisse correspondant à cette aire. Une telle procédure a été discutée, sans que le point en question paraisse avoir été toujours bien vu. Ce qui est critiquable dans cette manière de procéder, ce n'est pas, comme on le dit parfois (c'est par exemple ce que paraît penser VERNON, 1938, p. 8, dont l'exposé manque toutefois de netteté) de supposer arbitrairement que les préférences sont réparties normalement dans la population des juges. Le problème de la distribution des sujets sur un problème d'opinion est ici hors de question. Il ne s'agit que de l'évaluation des propositions possibles répondant à ce problème. L'hypothèse de SYMONDS et de HULL concerne seulement la distribution des propositions et signifie que lorsque on en a établi la liste, on est tombé involontairement sur des positions d'autant plus dispersées qu'elles étaient plus éloignées de la position centrale. Rien *a priori* n'indique qu'un choix fait à l'aventure parmi la population des propositions possibles, nous mette en présence de propositions sur lesquelles les opinions se distribuent normalement. Bien plus, une telle hypothèse n'est pas seulement arbitraire. Elle constitue une pétition de principe : comment peut-on supposer la forme de la distribution des évaluations, puisqu'on cherche justement à donner les règles de cette évaluation ?

La méthode des rangements est donc illégitime. Elle est

incapable de fournir une évaluation objective des opinions. La méthode des comparaisons par paires constitue un progrès incontestable. Ici encore, on fait appel à des « juges » et leur consigne est encore d'établir des comparaisons objectives, indépendantes de leur propre opinion, sur le sens d'un ensemble de propositions. Mais il n'est plus question de comparer toutes les propositions à la fois. On leur demande seulement de les comparer deux à deux, par paires. D'où le nom de la méthode. Chaque proposition de la liste sera donc comparée avec chacune des autres. Ainsi, si l'on dispose de quatre propositions, A, B, C et D, six comparaisons seront possibles, savoir : AB, AC, AD, BC, BD et CD. Cette méthode, non seulement permet d'établir l'ordre des propositions, mais elle permet encore d'évaluer la différence de leurs significations. La première conséquence est évidente d'elle-même. Supposons qu'il soit établi par les juges que

A est moins favorable que B
A – plus — C
A – plus — D
B – plus — C
B – plus — D
C – plus — D

Il en résultera que si on écrit les premières les propositions les plus favorables, on aura l'ordre B, A, C, D.

Mais cette méthode renseigne en outre avec exactitude sur la différence entre les propositions, sur leur distance psychologique. En effet, ce n'est pas un seul sujet qui a été utilisé à titre de juge, mais un groupe, et le classement que nous obtenons est celui de ce groupe. Un sujet individuel peut théoriquement donner n'importe quelle réponse, et, pour le moment du moins, ce n'est nullement son jugement individuel qui nous intéresse, mais l'ordre objectif des propositions. Comment cet ordre objectif doit-il être entendu ? Chaque proposition possède un sens objectif, qui dépend du

sens des mots qui la constituent, des symboles qu'elle véhicule, des clichés qu'elle évoque, des désirs et des passions qu'elle éveille. Son sens objectif dans un groupe donné est le sens que la majorité des individus du groupe lui reconnaît. Or, considérons à présent les résultats de la comparaison d'une paire de propositions, par exemple A et B, par un ensemble de juges représentatifs d'une population de sujets. Supposons que la totalité des juges, soit 100 %, déclarent que la proposition A est moins favorable que la proposition B. La comparaison entre A et B est ainsi nettement définie : l'ordre objectif de ces deux propositions est clairement B, A. Supposons au contraire que 50 % des juges estiment A moins favorable que B, mais que les autres 50 % estiment A plus favorable. On pourra dire que la différence entre A et B est très obscure. On pourra même dire davantage. Supposons que dans une expérience de psychophysique, 50 % des sujets déclarent que le poids *a* est plus lourd que le poids *b*, tandis que l'autre moitié des sujets renverse la relation. Ne faut-il pas conclure que la différence de poids entre *a* et *b* est insensible ? En fait, et c'est là un résultat important des recherches psychophysiques, on constate que le poids *a* et le poids *b* sont très voisins, que la différence $(a - b)$ est inférieure à une quantité dont le rapport avec *a* ou *b* est caractéristique du processus psychologique de discrimination (le seuil différentiel). Le cas est un peu différent avec les opinions. On ne dispose plus ici d'une mesure objective et physique des objets à comparer. Mais il est clair que A et B sont indiscernables, que la différence entre A et B est inférieure au seuil différentiel, et il n'y a aucun inconvénient à déclarer que les propositions A et B expriment des opinions identiques. Si le même fait se produit pour C et D, on dira encore que C et D se confondent, et on ajoutera que l'intervalle A-B et l'intervalle C-D sont égaux.

D'une manière générale, et toujours par comparaison avec les raisonnements psychophysiques, on estimera que

la différence entre deux propositions est d'autant plus claire, ou plus grande, que la proportion des juges déclarant l'une plus favorable que l'autre excède davantage la proportion de ceux qui affirment le rapport inverse. Cet excès varie clairement entre 0 et 1. On semble ainsi avoir défini essentiellement l'unité de distance entre des propositions exprimant des opinions. L'unité de distance (dans cette conclusion problématique) serait la distance de deux propositions les plus voisines, telles que la totalité des juges s'accorde à affirmer l'une plus favorable que l'autre. — La méthode des comparaisons par paires conduit ainsi à instituer un ordre objectif dans une liste de propositions en estimant la distance relative des propositions successives. Tout serait parfaitement simple si la liste ne comportait que des propositions clairement distinguées les unes des autres par la totalité des juges, ou des propositions entièrement confondues. Mais ce n'est généralement pas le cas, et il reste à préciser le mode d'évaluation des distances non nulles et inférieures à l'unité.

L'idée la plus simple serait de considérer que la distance de deux propositions voisines est d'autant plus grande que la différence entre les deux pourcentages des juges d'avis opposés est elle-même plus élevée. La distance serait ainsi proportionnelle à la différence des pourcentages. Mais ce raisonnement serait illégitime. En effet, si on veut bien admettre, au moins pour la commodité de l'argument et d'une manière provisoire, que la distance orientée entre deux propositions est fixée objectivement, on sera conduit à considérer la question de la manière suivante. Un sujet qui affirme que la différence entre les deux propositions a lieu dans l'autre sens, commet une erreur par rapport à leur ordre objectif. La probabilité de commettre l'erreur est fonction de l'obscurité de la différence entre les deux propositions, c'est-à-dire de leur proximité. Si la différence est tout à fait obscure, le sujet a autant de chances de se tromper que de ne pas se tromper. La probabilité d'erreur est

donc 1/2. Si la différence est tout à fait claire, un sujet n'a aucune chance de se tromper. La probabilité d'erreur est 0. Ainsi, dans l'intervalle d'une unité de distance (définie problématiquement ci-dessus), la probabilité variera de 1/2 à 0. La relation entre la probabilité de se tromper et la distance des deux propositions n'est autre que la relation entre la probabilité de dépasser une valeur donnée d'une variable et la grandeur de cette variable. Elle est donnée par l'intégrale de la fonction gaussienne. Or on peut estimer la probabilité d'erreur. Si par exemple la probabilité d'erreur était de 1/4, le pourcentage des juges se trompant sur le sens de la différence serait en moyenne de 25 %. Il semble qu'on puisse faire le raisonnement réciproque : à un pourcentage donné d'erreurs doit correspondre une probabilité déterminée de la grandeur de l'erreur (1). S'il en est ainsi, le pourcentage des juges commettant l'erreur, par exemple 25 %, donnera une estimation de la probabilité de l'erreur, à savoir 1/4. En se reportant à une table de la

(1) En réalité, ce raisonnement n'est pas très correct. Considérons une valeur fixe d'une erreur, et un groupe d'individus en nombre fini. La proportion de ceux qui se trompent de cette quantité peut être absolument quelconque. Prenons un deuxième groupe dans la même population. Ici encore la proportion des erreurs peut être quelconque, et par suite très différente de la première. Mais si nous prenons un nombre de plus en plus grand de groupes, les proportions considérées vont se rassembler autour d'une valeur moyenne, qui sera la vraie proportion, correspondant à la probabilité de chaque individu de commettre cette erreur. Autrement dit, le pourcentage constaté des individus se trompant de cette quantité varie lui-même suivant la loi des erreurs. C'est ce qui empêche d'attacher une seule valeur de probabilité à un pourcentage déterminé d'individus commettant cette erreur. Le soi-disant principe de la « probabilité inverse », exprimé pour la première fois par Th. Bayes dans son ouvrage posthume (1763) est faux. Il n'empêche que le pourcentage constaté de l'erreur nous donne une certaine information. Si nous avons pris n groupes, nous pouvons à la fois calculer le pourcentage moyen d'erreurs, $\bar{x}$, et l'erreur-type observée, s, de ces pourcentages. En calculant

$$t = \bar{x}\sqrt{\frac{n}{s^2}}$$

et en se reportant à une table de la distribution de t, nous aurons la probabilité p cherchée. Ne pas prendre les précautions indiquées ici, revient à identifier le pourcentage d'erreurs obtenu dans une seule expérience à la moyenne d'un grand nombre d'expériences, et à supposer que l'erreur-type de cette moyenne est égale à un. (Cf. Fisher, 1925, § 24 et 1935, § 3.)

distribution normale, on pourra alors évaluer la dimension de l'erreur qui peut être commise dans cette proportion, c'est-à-dire finalement la distance des deux propositions (1).

On voit ainsi, au moins théoriquement, comment l'éva-

(1) Les tables donnent en fonction de p la valeur $\frac{x}{\sigma}$, rapport de la variable, qui est ici B — A, distance entre les deux propositions B et A, et l'erreur-type de cette distance. Par suite on aura :

$$B - A = x = \frac{x}{\sigma} . \sigma$$

Il ne reste donc qu'à déterminer σ. Or σ est l'erreur-type d'une différence. Si σ_A est l'erreur-type de la vraie position de A et σ_B l'erreur-type de la vraie position de B, si en outre r_{AB} est le coefficient de corrélation entre A et B, on aura :

$$\sigma = \sqrt{\sigma_A^2 + \sigma_B^2 - 2 r_{AB} . \sigma_A . \sigma_B}$$

Toutes ces quantités sont indéterminables, mais on peut faire un certain nombre d'hypothèses (Thurstone, 1927). D'abord, il n'est pas absurde d'admettre que $r_{AB} = O$. Cela signifie en effet seulement que la position de A et celle de B sont indépendantes l'une de l'autre. (Cela ne serait pas exact dans la méthode des rangements, cf. *supra*, p. 35.) On suppose en outre que σ_A et σ_B sont égaux. Si enfin on prend pour unité de l'échelle la valeur $\sqrt{2}\,\sigma_A$ on trouve alors que la distance cherchée B — A se réduit à x, valeur donnée par les tables.

Comme on se propose seulement de montrer la possibilité de principe d'évaluer la distance B — A, on ne cherchera pas à épuiser la théorie de la méthode des comparaisons par paires. Il est utile d'ajouter toutefois quelques mots sur deux questions qu'elle pose :

1° On a expliqué comment pouvait être conçue la distance entre deux opinions parfaitement distinctes. On voit maintenant que par le choix des unités qui vient d'être fait, cette distance ne sera plus égale à 0. Quelle sera sa valeur ? En consultant les tables de la fonction normale, on voit que pour une probabilité d'écart (dans une seule direction) tendant vers 0, l'abscisse correspondante tend vers l'infini. On se trouve ici en présence d'un apparent paradoxe. Soient trois propositions parfaitement distinctes, A, B et C. Les distances A — B, B — C, A — C sont toutes trois infinies. On ne sait plus où placer B dans l'intervalle A — C. On peut dissiper ce paradoxe à l'aide de deux considérations : *a)* ce cas se produit si deux propositions sont clairement distinguées par la totalité des sujets. En pratique, une telle circonstance se rencontrera assez souvent. Mais c'est que l'on a pris un nombre fini, et même très limité de sujets. Dans une population très grande, il faut toujours s'attendre à ce que quelques sujets renversent l'ordre des deux propositions. Ainsi, théoriquement, la valeur infinie ne sera jamais atteinte ; *b)* d'autre part, dans la fonction normale, à partir d'une certaine valeur de p, à des variations considérables de p correspondent des variations faibles de $\frac{x}{\sigma}$. Ainsi, tandis que pour $p = 0{,}0005$, on a $\frac{x}{\sigma} = 3{,}29053$, pour $p = 0{,}000.000.005$, on aura $\frac{x}{\sigma} = 5{,}73073$. Donc, si une personne sur 2.000 commet une erreur, on aura la distance de 3,3 à partir du

luation des opinions est possible. Les comparaisons par paires d'une liste de propositions, analysées statistiquement, permettent d'estimer la distance psychologique des propositions de la liste prises deux à deux, et d'affecter ainsi à chaque proposition une position sur un axe. Cette liste de propositions, auxquelles correspondent ainsi les points d'un axe, constitue une *échelle d'opinions*. Les abscisses de ces points seront appelées les *cotes* de ces propositions. La recherche de l'évaluation des opinions conduit à la construction d'échelles d'opinions.

(3) La méthode des intervalles apparaissant égaux

Avant de passer à l'étude des échelles d'opinions, il faut encore examiner, au moins rapidement, quelques méthodes utilisées pratiquement pour constituer ces échelles. C'est qu'en effet la méthode des comparaisons par paires, dont on vient de voir le principe, n'est guère utilisée en pratique. La constitution d'une échelle d'opinions par cette méthode est extrêmement laborieuse. Si l'on suppose que l'on doive commencer l'étude avec une centaine de propositions, ce qui est un nombre tout à fait normal dans la pratique psychométrique, le nombre des comparaisons atteindra 4.500 (1). Il faudra donc demander à chaque sujet de lire 4.500 couples

point où les propositions se confondent ; mais si une personne sur 20 millions seulement commet une erreur, la distance n'aura même pas doublé.

2° Les explications précédentes fixent seulement la distance de deux propositions, mais non la position de chaque proposition. Considérons la proposition A. Chaque paire dans laquelle elle entre en comparaison donne une certaine détermination x. S'il y a n propositions, il y aura n telles valeurs (en comptant la comparaison A — A, qui évidemment est égale à 0). La valeur d'échelle de A sera donnée par la moyenne de ces déterminations

$$A = \frac{\Sigma(x)}{n}$$

(1) Si n est le nombre des propositions à comparer, le nombre des comparaisons par paires sera :

$$\frac{n(n-1)}{2}$$

de propositions et de faire autant de choix. Il est difficile d'imposer un tel labeur à des sujets, en escomptant que leur attention ne se relâchera pas. D'autre part, et cette considération n'est pas non plus négligeable, le travail d'analyse statistique des résultats sera considérable. On comprend donc que l'on ait cherché des méthodes plus économiques. Dès 1928, GUILFORD proposait un raccourci qui sauvegarde l'essentiel des avantages théoriques de la méthode des comparaisons par paires. Toutefois le gain n'était pas encore considérable. Il fallait chercher des méthodes fondées sur des principes différents.

L'une des plus ingénieuses, qui ne sacrifie rien de la rigueur théorique exigible, et qui apporte une grande simplification, est la méthode de THURSTONE (1929 et nombreux articles), qu'on peut conventionnellement appeler « méthode des intervalles apparaissant égaux ». THURSTONE propose à un groupe de juges une liste de propositions sur un problème d'opinion. Les juges sont priés de répartir ces propositions dans un certain nombre de cases que THURSTONE fixe arbitrairement à 11. Dans la première case seront rangées les propositions qui apparaîtront les plus favorables. Dans la 11[e] case, les propositions les plus défavorables. La 6[e] case contiendra les propositions qui ne seront ni favorables, ni défavorables. Les propositions intermédiaires seront rangées dans les cases intermédiaires, de telle manière que chaque case contienne des propositions exprimant sensiblement la même nuance d'opinion, tandis que d'une case à la suivante on passe à des propositions un peu moins favorables. Bien entendu, les juges ne doivent nullement chercher à répartir dans chaque case un nombre égal de propositions.

Chaque sujet classe ainsi les propositions dans une série comportant 11 places. Mais ce ne sont pas les classements individuels qui sont importants. L'important, c'est la répartition des propositions dans les différentes cases par l'ensemble des juges. L'analyse statistique du résultat se fait en

considérant le nombre de fois où chaque proposition a été placée dans chaque case. Il faut s'attendre en effet à certaines variations dans les jugements des sujets. Par exemple, la proposition A sera rangée de la manière suivante :

16 %	des sujets la rangent	dans la	case	1
41 %	—	—		2
28 %	—	—		3
10 %	—	—		4
4 %	—	—		5
0 %	—	—		6
0 %	—	—		7
1 %	—	—		8
0 %	—	—		9
0 %	—	—		10
0 %	—	—		11

La proposition A peut être interprétée de manières très diverses, puisque 6 places différentes sur les 11 possibles lui sont accordées par des proportions variables de juges. Mais 1 % seulement propose la place 8, tandis que 41 % la rangent à la place 2. La place 2 exprime donc beaucoup mieux le sens de la proposition A que la place 8. THURSTONE propose de considérer que la vraie place de la proposition, ou sa « valeur d'échelle » ou « cote », est la place médiane, c'est-à-dire la place qui lui serait accordée par le 50e des sujets, si leur nombre total était 100. La place médiane de la proposition A est, le calcul le montre, 1,8. Cette place est assurément une abstraction, puisque l'on ne peut concevoir que des places à valeur entière. Mais on considère, en raisonnant par interpolation, que si on avait disposé d'un nombre indéfini de cases (ici 100 cases suffiraient), variant uniformément entre les nombre 1 et 11, le 50e juge lui aurait justement accordé la place 1,8.

On pourra ainsi, en calculant la place médiane de chaque proposition, répartir l'ensemble des propositions sur une échelle d'opinions, comme par le moyen de la méthode des

comparaisons par paires. Une telle échelle est obtenue naturellement d'une manière incomparablement moins laborieuse. Cette méthode permet encore d'apprécier très simplement la confiance à accorder à chaque évaluation. L'exemple précédent a montré que les différents juges peuvent ne pas être d'accord sur la place à attribuer à une proposition. Le désaccord entre les juges est l'indice d'une propriété objective de la proposition, qu'on peut appeler son *ambiguïté :* le désaccord entre les juges sera en effet d'autant plus grand que le sens de la proposition est plus obscur. Or on peut disposer très facilement d'un index d'ambiguïté, en utilisant la dispersion des jugements des sujets. THURSTONE mesure cette dispersion à l'aide de la distance interquartile, c'est-à-dire la distance en unités d'échelle entre les jugements (interpolés) du 25e et du 75e juges, si le nombre total des juges est de 100. Ainsi la distance interquartile pour la proposition A sera 1,3. On pourra ainsi comparer l'ambiguïté des différentes propositions, et si un choix est désirable, ne retenir que les propositions dont l'ambiguïté est la plus faible.

La méthode de THURSTONE, ou méthode des intervalles apparaissant égaux, est, à l'heure actuelle, considérée comme celle qui unit l'avantage d'un minimum de labeur pratique à un maximum de perfection théorique. De nombreuses échelles d'opinions, relatives aux sujets les plus divers, ont été construites par THURSTONE et ses disciples. Un très grand nombre d'expériences sur les opinions ont pu être facilement conduites à l'aide de ces échelles. L'autorité du Pr THURSTONE est très grande aux États-Unis.

(4) LES MÉTHODES SIMPLIFIÉES

La supériorité de la méthode de THURSTONE sur celle des comparaisons par paires est surtout d'ordre pratique. Le travail nécessaire pour construire une échelle de THURSTONE est considérablement moins grand. Pourtant il reste encore

assez lourd, puisqu'il est nécessaire de réunir un nombre élevé de propositions, de les faire classer par de nombreux sujets (1), et enfin de calculer au moins trois éléments statistiques pour chaque proposition, à savoir la médiane et les deux quartiles. On est donc conduit à chercher des méthodes encore plus économiques, dont la valeur théorique sera peut-être inférieure, mais qui donneront pratiquement des résultats presque équivalents.

On est d'autant plus porté à abandonner la méthode de THURSTONE qu'elle présente des inconvénients très sérieux, qui ont été clairement indiqués par FERGUSSON (1935). Une échelle construite par des juges indique les distances respectives des différentes propositions dans le milieu qu'ils représentent. On peut se demander si le sens d'une proposition, qui dépend de facteurs à la fois linguistiques, logiques, affectifs et sociaux, reste le même dans des groupes de cultures et de niveaux sociaux différents. L'expérience semble prouver qu'il n'en est rien. Une échelle d'opinions n'aura de sens que dans le milieu auquel appartiennent les juges qui l'auront construite. Les échelles ont donc un usage très limité. On peut même se demander si on peut en construire dans un milieu autre qu'universitaire. En fait, toutes les échelles de THURSTONE ont été obtenues par des jugements d'étudiants et de psychologues. Or ce sont là des groupes qui ont naturellement des intérêts et des aptitudes à l'analyse psychologique. Ils sont capables d'analyser et d'exprimer des nuances délicates d'opinion. Il est douteux, écrit FERGUSSON, que l'on puisse trouver les mêmes qualités dans des groupes de « maçons, d'hommes d'affaires, d'Italo-Américains, de religieuses, de dockers, ou de couturières ». Il en résulte que, non seulement la méthode

(1) THURSTONE dans l'étude de 1929 a cru devoir faire appel à 300 juges. Mais il est possible qu'on puisse légitimement réduire ce nombre dans des proportions considérables. REMMERS (1927) croit qu'il faut 13 juges ou moins. ROSANDER en prend de 15 à 25, et il trouve que le plus grand accroissement de la valeur du coefficient de fidélité de l'échelle est produit par l'addition des troisième, quatrième et cinquième juges (1936).

de Thurstone reste encore passablement onéreuse, mais surtout que son domaine d'application paraît limité aux milieux universitaires.

C'est pourquoi Likert a cherché une méthode à la fois plus simple et d'un usage plus général. L'idée de Likert est de faire l'économie du travail des juges, qui n'expriment pas leur propre opinion, mais se contentent de juger objectivement les propositions (1). Quand on voudra évaluer l'opinion des sujets il faudra de nouveau leur soumettre l'ensemble des propositions, en leur demandant cette fois avec lesquelles ils sont d'accord. Ne pourrait-on se borner à cette dernière opération ? L'avantage ne serait pas seulement d'avoir fait l'économie de la moitié du travail, mais surtout, peut-être, d'avoir une évaluation des propositions exactement adaptée au groupe de sujets en expérience, alors que les méthodes précédentes n'assurent jamais que les évaluations établies dans un groupe sont valables pour un groupe différent.

Thurstone déjà avait eu l'idée d'une méthode inspirée de cet esprit. Dans l'étude de 1929, il écrit (p. 56) : « Idéalement, l'échelle devrait peut-être être construite uniquement par le moyen des votes. On doit pouvoir formuler le problème de telle sorte que les valeurs d'échelle des propositions puissent être déduites des résultats des votes effectifs. » Et, plus loin (p. 90-91), il indique le principe d'une telle méthode. Supposons, raisonne-t-il, que deux propositions soient voisines sur l'échelle. On doit s'attendre à ce qu'un

(1) On s'est quelquefois demandé (Rice, 1930, p. 171) si l'opinion personnelle des juges n'influe pas sur la manière dont ils classent les propositions. Des expériences précises montrent qu'il n'en est rien. On fait construire une même échelle par des groupes de juges d'opinions certainement très différentes, et même opposées. On étudie les corrélations entre les échelles obtenues : si la corrélation est très grande, c'est que les opinions personnelles n'ont eu aucun effet perturbateur. C'est ce qu'ont observé tous les expérimentateurs (Hinckley, 1932 ; Fergusson, 1935 ; Pintner et Forlano, 1937) : les corrélations trouvées varient entre + 0,935 et + 0.994. Thurstone avait donc pleinement raison quand il affirmait (1928, 2) que les opinions propres des juges n'influent pas sur la construction des échelles.

sujet acceptant l'une, accepte également la seconde. Inversement, s'il rejette l'une, il doit avoir aussi tendance à rejeter l'autre. D'une manière générale, plus deux propositions sont voisines, plus elles ont de chances d'être acceptées ensemble. En d'autres termes, plus deux propositions sont voisines, plus forte sera, dans un groupe de sujets, la proportion de ceux qui les acceptent ensemble. On peut maintenant retourner le raisonnement : la distance des deux propositions étant supposée inconnue, on doit supposer qu'elles sont d'autant plus voisines qu'elles sont acceptées simultanément par une plus grande proportion de sujets (1). THURSTONE estime qu'une telle conclusion serait trop hâtive. L'acceptation simultanée de deux propositions dépend en réalité de trois conditions : 1° la proximité d'échelle des deux propositions ; 2° la popularité de chacune de ces deux propositions ; si deux propositions ont le même sens, mais que l'une soit beaucoup plus populaire que l'autre, la première sera acceptée bien plus souvent que la seconde. Ce facteur tend à diminuer la proportion des acceptations simultanées ; 3° la pertinence, ou topicité de chaque proposition. Une proposition peu pertinente, ou topique, bien qu'ayant une valeur d'échelle déterminée, teste mal les opinions sur la question étudiée. Elle pourra être acceptée par des sujets d'opinions très différentes. L'effet de ce troisième facteur est d'augmenter la proportion étudiée. Par conséquent, doit-on conclure, tant qu'on ne pourra pas analyser d'autre part ces trois facteurs, on ne saura pas quelle part revient au premier d'entre deux dans le phénomène total qu'ils conditionnent. C'est pourquoi THURSTONE estime que la méthode des intervalles apparaissant égaux doit être conservée.

Mais LIKERT aborde le problème d'une manière différente (1932 ; cf. MURPHY et LIKERT, 1938). Supposons qu'on dispose, sur une question d'opinion, d'un ensemble de

(1) On a vu, p. 40, note (1), que ce raisonnement trop simpliste est incorrect.

propositions pouvant être considérées comme s'excluant mutuellement. On demande à un groupe de sujets de choisir dans cet ensemble une seule proposition, celle qui exprime le mieux sa propre opinion. En comptant le nombre de sujets qui ont choisi chacune des propositions de la liste, on aura ainsi une distribution des réponses du groupe sur la question étudiée. Si on suppose en outre que les opinions sont distribuées normalement dans le groupe, on pourra, en se reportant à une table spéciale (par exemple la table 22 de THORNDIKE, 1913), déduire du nombre de fois où chaque proposition est acceptée, l'écart de chaque proposition (en unités d'écart-type) par rapport à l'opinion moyenne. On aura ainsi atteint simultanément un double résultat : l'étalonnage de la liste des propositions dans le groupe, et l'évaluation des opinions de chaque individu du groupe. C'est une simplification substantielle à la méthode de THURSTONE.

LIKERT fait aussitôt un pas de plus. Imaginons que chaque groupe de propositions s'excluant mutuellement comprenne 5 propositions, pouvant être considérées comme exprimant 5 degrés d'opinions, de moins en moins favorables sur la question. Elles correspondront par exemple aux 5 nuances suivantes : très favorable, favorable, indifférent, défavorable, très défavorable. On postulera en outre que chaque intervalle entre deux nuances d'opinions consécutives est égal, et on liera à chaque proposition dans l'ordre un nombre arbitraire, qui variera par exemple de 1 à 5. La nuance d'opinion de chaque individu, connue par celle des 5 propositions qu'il choisit, sera alors représentée par un nombre entier, de 1 à 5. Dans ces conditions, dit LIKERT, on constate que les résultats obtenus avec la première méthode et ceux de la deuxième, ont une corrélation de + 0,99 et plus (1). Elles conduisent

(1) Dans une étude analogue, WILLIAMSON et DARLEY trouvent des corrélations variant entre 0,94 et 0,98 (cf. 1937).

donc à des résultats équivalents, et on pourra sans inconvénients faire usage de la seconde, qui est infiniment plus simple. — Si maintenant on compare la deuxième méthode simplifiée, à celle des intervalles apparaissant égaux, on trouve que les avantages appartiennent à la méthode simplifiée. Pour le montrer, Likert applique à un groupe d'individus les échelles de Thurstone, et dépouille les résultats, d'abord avec la méthode de Thurstone, ensuite avec la deuxième méthode simplifiée. Il trouve que la corrélation moyenne des résultats obtenus dans 27 expériences est de + 0,88. Bien plus, la fidélité moyenne de la cotation de Thurstone n'est que de + 0,76, tandis que la fidélité de la cotation de Likert se monte à + 0,85.

La conclusion de Likert, à laquelle d'autres auteurs (G. W. Allport, 1935 ; Vernon, 1938) semblent souscrire, est que la technique de Thurstone est sans doute trop raffinée pour des phénomènes psychologiques aussi grossièrement déterminés que les opinions. Pour des recherches précises, variation des opinions dans des groupes limités, différences d'opinions dans des groupes voisins, la technique de Thurstone peut rendre des services. Mais dans la majorité des cas, la méthode simplifiée de Likert, assure-t-on, est non seulement plus économique, mais encore plus satisfaisante.

(5) Nature des échelles d'opinions

L'évaluation des opinions par la méthode de Likert n'est pas théoriquement impeccable, même sous sa première forme. Elle fait assurément un usage abusif du principe de la probabilité inverse. D'autre part elle postule que les groupes de sujets étudiés possèdent un caractère de normalité, qui ne peut légitimement être démontré que par la méthode même à laquelle il sert cependant de base. Le succès pratique, attesté par les très hautes corrélations trouvées par Likert entre les résultats dus à ses méthodes,

et ceux qui ont été obtenus par une méthode plus légitime, ne saurait être invoqué comme substitut de la validité théorique. Il serait dangereux de généraliser cet accord et de conclure que dans tous les cas les opinions peuvent être évaluées en supposant égales les différences entre les nuances d'opinions, même les plus simples. Enfin, il n'est pas certain qu'on ne puisse aller encore plus loin dans la simplification. Dunlap et Kroll se contentent de faire choisir le sujet entre trois propositions seulement (1939). D'autres auteurs estiment que c'est une complication inutile, et même à certains égards fautive, de tenir compte de l'intensité de l'approbation. Ils demandent que l'on compte simplement le nombre des propositions acceptées, pour et contre. C'est par exemple la méthode très simple préconisée par Kirkpatrick et Stone (1935). C'est aussi celle qui a été utilisée dans certaines études de Stagner (1936, 1 et 2).

Quoi qu'il en soit du détail historique et pratique de ces discussions, il n'en reste pas moins que les exposés précédents établissent la possibilité théorique d'évaluer les opinions. Même si pratiquement il est souvent difficile de construire des échelles, on peut, tout au moins en théorie, donner toujours un sens légitime aux expressions de plus et de moins, appliquées au domaine des opinions. Dire qu'une personne est plus ou moins attachée à une idée, à une doctrine, à une valeur, est une manière correcte de s'exprimer, et à laquelle, au moins en droit, il sera toujours possible de faire correspondre des notations quantitatives.

Toutefois, il faut bien comprendre quelle est la nature de ces évaluations. Elles conduisent, on l'a vu, à la constitution d'échelles de propositions. Une échelle est une liste de propositions rangées dans un ordre hiérarchique, dans lequel la distance d'un rang au rang suivant est indiquée d'une manière précise, que l'on peut reporter sur un axe où ils apparaîtront avec une abscisse. Quel que soit le système d'unités utilisé, il résulte de la construction de

l'échelle que deux distances égales sur l'axe correspondent à des différences psychologiques identiques. Les intervalles qui apparaissent égaux doivent être considérés comme ayant une égalité objective, au moins dans le groupe dont les jugements ont permis de les évaluer. Mais les unités de THURSTONE et le zéro de ses échelles ont un caractère d'arbitraire indiscutable. Rien n'impose objectivement l'origine, ni la division de l'échelle en 11 unités. A cet égard, les échelles construites par la méthode des comparaisons par paires sont bien supérieures. L'origine des distances est la moyenne (ou médiane) des opinions. Les distances sont rapportées aux erreurs-types des jugements, et si l'on prend la peine d'évaluer ces erreurs-types, les unités seront comparables d'une échelle à l'autre. Ce dernier type d'échelles peut donc être considéré comme possédant une structure naturelle.

Pourtant, quelque objectives qu'elles soient, les positions des opinions sur l'échelle ne correspondent bien évidemment à aucune quantité susceptible d'addition. Une position est médiane, par exemple. Cela signifiera que dans une distribution de 100 opinions, l'opinion médiane apparaîtra au rang 50 dans un classement hiérarchique. Cela ne signifie nullement que cette opinion est deux fois moins intense — ou moins défavorable — que la centième du même classement. Ainsi, les positions de l'échelle sont définies avec précision et même, dans certaines conditions, d'une manière naturelle. Mais en même temps elles sont définies seulement d'une manière ordinale. Ce point ne doit pas être perdu de vue. L'échelle a été construite d'une manière ordinale et conserve une signification seulement ordinale. Un autre point doit également être mis en lumière. On constate expérimentalement que les distances de deux opinions consécutives d'une échelle sont essentiellement variables, quelque grand que soit le nombre des propositions utilisées pour la construction de l'échelle. Ce fait résulte d'une limitation naturelle des possibilités de l'expérience.

Le psychologue, lorsqu'il arrête une liste de propositions plausibles, est incapable de choisir avec régularité dans la population théoriquement infinie des propositions. Dans certaines régions de l'échelle, il prend trop de propositions, dans d'autres il se trouve en prendre trop peu. La densité des propositions dans les différentes régions de l'échelle est donc irrégulière. La variabilité de distance des propositions sur l'axe exprime simplement l'irrégularité de cette densité. On peut donc préciser davantage le sens des nombres qui accompagnent les propositions rangées dans un ordre hiérarchique. Ils signifient d'abord que les nuances d'opinion varient d'une manière continue, et qu'en droit au moins et, sur le plan physique, on peut multiplier ces nuances à l'infini. Ils signifient en second lieu que la densité de ces nuances n'est pas invariable dans les différentes parties de l'échelle. Enfin, ils ont seulement une signification ordinale.

Une échelle d'opinions peut donc être finalement définie comme une liste de propositions rangées hiérarchiquement et affectées de nombres (ou cotes) indiquant leurs distances psychologiques et rappelant que ces propositions appartiennent à une population infinie de nuances d'opinions et qu'elles ont été choisies d'une manière irrégulière.

(6) Deuxième définition de l'opinion

Un pas de plus peut maintenant être fait vers la définition de l'opinion. Dans la majeure partie de ce chapitre, on a été préoccupé de la comparaison des formules, ou propositions, qui correspondent aux nuances diverses des opinions possibles sur une question déterminée, et d'ailleurs quelconque. Mais ce sont en définitive les opinions, et non les formules qui les expriment, qui constituent le centre d'intérêt de ce travail.

Le passage de l'évaluation des formules à l'évaluation des opinions, est immédiat. La distance d'opinion entre deux individus est évidemment la même que celle des

formules qu'ils acceptent respectivement. A chaque individu, il sera commode d'assigner une position d'échelle qui sera celle de la proposition qu'il accepte. L'échelle des propositions est en même temps l'échelle des individualités considérées au point de vue de leurs opinions. L'évaluation de l'opinion d'un individu est donc obtenue dès qu'on connaît la proposition qu'il accepte sans réserve, et la valeur d'échelle de cette proposition. Un test d'opinion devient en principe très simple dès que l'échelle est constituée.

En définitive, l'opinion d'un individu pourra être définie comme *la position sur une échelle objective de la proposition à laquelle il accorde son adhésion totale.* C'est ainsi une deuxième définition, plus précise et plus pratiquement utilisable que la première. On aperçoit la possibilité d'une connaissance quantitative des opinions.

CHAPITRE III

DÉTERMINATION DES OPINIONS

(1) L'inconsistance des opinions. — (2) La consistance de la position générale. — (3) La théorie des attitudes. — (4) La pluridimensionalité des opinions. — (5) Troisième définition de l'opinion.

(1) L'INCONSISTANCE DES OPINIONS

La possibilité d'évaluer les opinions d'une manière précise étant désormais établie, il faut maintenant se demander si cette précision n'est pas illusoire. Déjà, on a vu que LIKERT objecte à THURSTONE que ses méthodes cherchent des raffinements exagérés. Si les méthodes plus grossières de LIKERT présentent pratiquement des résultats plus satisfaisants, c'est que, raisonne celui-ci, elles sont mieux adaptées à l'imprécision relative avec laquelle un individu se définit à lui-même son opinion. Il est donc temps, à la fois pour faire l'épreuve des méthodes d'évaluation des opinions, et pour compléter la définition des opinions elles-mêmes, de poser le problème en termes généraux. Quel est le degré de détermination des opinions ? La représentation d'une opinion particulière d'un individu par une position d'un axe, par une valeur d'échelle, n'ambitionne-t-elle pas une précision illusoire ?

On a plusieurs fois étudié cette question de la détermination des opinions. On la pose en général par rapport à ce qu'on peut appeler la « consistance » ou l' « inconsistance ». HAYES (1936, 1) trouve que sur 8.419 individus

testés, un huitième environ présentent dans le même test des opinions inconsistantes. Le même auteur, dans un travail ultérieur (1939, 1) reprend la question de plus près. Si les opinions étaient logiquement consistantes, on devrait trouver qu'un sujet, qui accepte une proposition, rejette régulièrement la proposition contradictoire. Ainsi, dans un groupe de sujets, si la consistance était parfaite, la corrélation entre l'acceptation d'une proposition et l'acceptation de sa contradictoire, devrait être égale à — 1,0. Or, il n'en est nullement ainsi, et Hayes découvre que la consistance des opinions varie beaucoup avec la nature des problèmes et les catégories de sujets. Kirkpatrick (1936) a montré que sur la question du féminisme, un même individu a généralement des opinions fort différentes suivant l'aspect sous lequel ce problème est envisagé. Ainsi, dans un groupe d'hommes, la corrélation entre les opinions relatives à la place de la femme dans le foyer et celles qui concernent son statut social, ont une corrélation de + 0,59. Cette corrélation, déjà faible, s'abaisse à + 0,36 quand on compare les opinions sur le rôle économique et les droits politiques des femmes. Les corrélations partielles seront encore plus faibles, et tomberont respectivement à + 0,36 et + 0,15. Si l'on admet que les opinions sur le rôle et la place de la femme dans la société forment un tout, en d'autres termes que le féminisme est un problème d'opinion, on conviendra que les opinions sur le féminisme sont bien inconsistantes.

Dans ces conditions, est-il bien utile d'évaluer les opinions d'un individu avec précision ? La question de la cohérence dans le temps, c'est-à-dire de la stabilité des opinions n'est pas ici en cause. Il s'agit de savoir pour le moment si une opinion présentement professée par un sujet est rigoureusement déterminée, ou si au contraire elle ne fluctue pas au hasard et si, dans le même moment, l'individu n'est pas disposé à admettre des positions assez différentes et même au besoin contradictoires.

Kirkpatrick, dans la première partie du travail cité

ci-dessus, essaye d'analyser les formes de cette inconsistance. On peut, dit-il, en reconnaître cinq formes. En premier lieu, il y a l'inconsistance des formes de comportement. Entre l'opinion intime d'un individu, l'expression orale de cette opinion, et le comportement matériel du même individu, on ne saurait s'attendre à une parfaite consistance des trois éléments. Une deuxième forme d'inconsistance serait l'inconsistance verbale. Il est possible que ce qui apparaît comme une inconsistance verbale, recouvre une opinion intérieurement cohérente. Ce sera le cas, par exemple, si le sujet pense à des situations socialement différentes, et dont certaines peut-être imposent du tact et le respect des convenances. En troisième lieu, il faut mettre à part les inconsistances logiques. Elles apparaissent quand les affirmations du sujet sont logiquement contradictoires. Celles-là, dit KIRKPATRICK, peuvent être dues à l'inintelligence du sujet, à son manque de soin en répondant au questionnaire, ou à sa suggestibilité. En outre, et c'est une quatrième forme d'inconsistance, il est possible que le sujet accepte sur des plans différents des solutions qui font partie de systèmes culturels qui, pour des raisons historiques, ont été en contradiction. Enfin, il est possible que la question elle-même, proposée au jugement des sujets, contienne des contradictions. Ainsi, en ce qui concerne le féminisme, la femme joue dans le monde moderne des rôles très différents, et le sujet peut s'exprimer d'une manière réellement inconsistante s'il pense à ces différents rôles. Toutes ces formes d'inconsistance paraissent pouvoir se cumuler, et l'on en vient à douter si les tests d'opinion présentent quelque signification, si l'on peut accorder une portée précise aux résultats d'un test d'opinion.

Il faut remarquer que les travaux précédents laissent un point dans l'ombre. Est-ce que l'inconsistance existe au sein d'un grand problème, tel que le féminisme, tout en permettant aux opinions particulières d'être parfaitement déterminées chez un individu ? Ou bien est-ce qu'au

contraire ce sont les opinions particulières qui sont imprécises ? Quelques réflexions sur les résultats d'une étude de Pace (1940) seront très instructives à cet égard. Pace prépare, sur un ensemble de questions destinées à mettre à l'épreuve le degré de libéralisme ou de conservatisme chez des sujets, deux échelles parallèles. Dans l'une, les sujets doivent indiquer ce qu'ils pensent de certaines institutions ou de certaines conditions politiques, économiques et sociales ; c'est un test d'opinion. L'autre est construite de façon à permettre aux sujets de dire comment ils agiraient dans certaines situations en rapport avec ces conditions ou ces institutions ; c'est un test (verbal) de comportement. Pace soumet à ce double test un groupe de sujets. Or le dépouillement des résultats présente un phénomène remarquable. D'une part, les cotes d'ensemble obtenues par les sujets dans les deux tests présentent une corrélation, très élevée, de + 0,894. D'autre part, la comparaison des réponses dans un test avec les réponses correspondantes de l'autre test, fait apparaître un désaccord constant et parfois considérable. A ne tenir compte que des réponses particulières, on a l'impression d'une grande inconsistance chez les sujets. Et cependant, si on considère l'ensemble des deux groupes de réponses faites par chaque sujet, on voit que le degré de libéralisme ou de conservatisme d'un sujet est le même dans le test d'opinion et dans le test de comportement. Ainsi, comme le dit Pace, les deux échelles donnent sensiblement le même résultat, seulement elles y arrivent par des voies toutes différentes.

L'observation de Pace peut être interprétée de diverses manières. L'auteur, qui professe une préférence théorique pour les échelles de comportement (1), n'hésite pas à considérer les réponses au deuxième test comme bien plus intéressantes que celles du premier. Il affirme que le test d'opinion ne révèle que l'attitude générale des sujets. Déjà

(1) Cf. l'opinion analogue de Rosander, 1937.

dans un article antérieur (1939), il objectait aux échelles d'opinions qu'elles ne peuvent cacher aux sujets le but poursuivi par l'expérimentateur, et qu'elles entraînent dès lors une consistance, peut-être illégitime, des opinions ainsi intellectualisées. Au contraire, prétend PACE, les tests de comportement précisent les comportements spécifiques, et permettent ainsi d'analyser les composantes réelles de l'attitude générale. L'inconsistance de détail révélée par la comparaison des deux tests appartiendrait ainsi à la première catégorie définie par KIRKPATRICK. Elle consisterait en un désaccord entre la conduite et l'expression verbale.

(2) LA CONSISTANCE DE LA POSITION GÉNÉRALE

La reconnaissance de l'inconsistance de détail des opinions non intellectualisées conduit PACE et d'autres auteurs à des conclusions méthodologiques. On cherchera quelles sont les méthodes les plus valides pour atteindre aux opinions réelles des sujets. Seulement, il semble que l'on perd de vue l'aspect complémentaire de l'observation de PACE. Or la concordance d'ensemble des deux expériences, accompagnée d'un désaccord si sensible dans le détail appelle des spéculations d'une portée bien plus grande sur la nature même des opinions.

Le fait remarquable dans l'expérience de PACE est le suivant : deux tests consistent dans deux séries de questions parallèles. Les réponses parallèles sont très différentes. Et pourtant, les résultats d'ensemble donnés indépendamment par l'un et l'autre test sont équivalents. Il ne sert à rien de dire, comme le fait PACE, qu'un test est légitime dans le détail, l'autre dans l'ensemble. On ne voit pas d'où vient la différence dans la vertu des deux tests. D'ailleurs, PINTNER et FORLANO, dans une étude sur les traits de personnalité (1938), rapportent qu'en administrant deux fois, à une quinzaine d'intervalle, le même test de personnalité, on trouve que la dispersion des réponses à une même question

est grande, mais qu'on obtient une bonne stabilité des réponses à des groupes de questions se rapportant à un même trait. Les réponses de détail, comme chez Pace, sont instables. Mais les résultats d'ensemble sont stables. Il faut donc expliquer comment un ensemble de réponses indéterminées et imprécises, fausses par conséquent, peut aboutir au même résultat que la mise en commun de résultats précis et justes. En un mot, il faut étudier le rapport entre les réactions partielles à un test, que l'expérience de Pace montre inconsistantes entre elles, et les réactions d'ensemble qui s'accordent remarquablement.

On s'est rarement préoccupé de ce problème. Quel rapport y a-t-il entre l'ensemble de la conduite d'un individu et ses réactions particulières ? Et d'abord, quelle est la nature et la portée de ces actions particulières ? Si nous considérons les réactions particulières d'un individu, nous ne manquerons pas d'être frappés du fait que certaines réactions ne sont nullement caractéristiques de la personnalité de cet individu. Que l'on examine la question objectivement ou subjectivement, l'observation sera la même. Quand nous observons le comportement d'un individu par rapport à sa personnalité (ce qui est assez exceptionnel ; en général il faut que nous ayons des raisons puissantes de penser à l'individu en qualité de personne ; ce sera par exemple le cas s'il s'agit d'un parent, d'un ami, d'un suspect, etc.), nous trouvons très souvent chez lui des actions qui nous étonnent, qui expriment mal ce que nous croyions savoir de son caractère et de sa personnalité. L'impulsif et le volontaire ont leurs hésitations, l'indécis a ses décisions soudaines, le généreux est parfois peu large, le parcimonieux a des largesses inattendues. De même si je m'observe moi-même, je vois que toute une partie de mes actions paraît être livrée au hasard. Vais-je acheter ce livre ? Ou ne vais-je pas attendre un moment où je serai moins pressé. Je cède à l'une ou l'autre suggestion, et parfois ma décision me surprend : je ne me croyais pas si impulsif ; je

me croyais plus décidé. Autrement dit, dans les actions particulières, l'analyse intérieure, autant que l'observation externe, révèle une marge d'imprévisibilité.

Or cette marge d'imprévisibilité est particulièrement grande dans le domaine de ces actions singulièrement faciles et accélérées qu'est la parole. Un mot coûte peu à prononcer. Et il faut répondre vite aux questions qu'on nous pose ou qui se posent devant nous. Très souvent nous ne nous reconnaissons pas dans les paroles que nous prononçons, et les autres ne nous reconnaissent pas davantage. C'est pourquoi on a quelquefois l'impression que ce n'est pas la personnalité de l'individu qui agit ou qui parle, mais que ses paroles sont abandonnées derrière lui, comme un sillage, un peu à l'aventure. Cet effet est peut-être dû seulement à ce que les causes productrices de nos actions et de nos paroles sont excessivement compliquées. Il est impossible à l'heure actuelle de liquider cette question. Mais, grande complication des causes, ou distribution des actions réellement au hasard, ou encore effet d'une liberté vraiment créatrice, le résultat reste le même : le détail des actions particulières ne peut être prévu. Elles sont quelconques à l'intérieur d'une certaine marge d'indétermination.

On pourrait en conclure que les actions, et particulièrement les actions symboliques d'un individu, les paroles qu'il abandonne autour de lui, sont absolument quelconques et indéterminées, qu'il est vain de tenter de les rattacher à lui-même, et par suite qu'on n'a rien établi quand on a évalué avec précision une opinion. Ainsi les remous d'une eau turbulente, les particules d'un nuage qui se forme et se déforme, brassé par les courants du vent, semblent défier toute assignation scientifique. On sait que pourtant ce serait une erreur de le penser. Il y a une physique des nuages et des mouvements tourbillonnaires. Il faut croire qu'il en est de même dans le cas des actions singulières, et notamment des opinions. Pour introduire à la compréhen-

sion de la relation entre les opinions particulières et l'attitude générale, il est utile de prendre une comparaison. Qu'on suppose une cible sur laquelle se produisent des points d'impact. Chacun de ces points n'a aucune signification par lui-même. Il est quelconque. Personne ne peut prévoir, de la tranchée des marqueurs, en quel endroit de la cible le prochain impact se produira. De son côté, aucun point d'impact ne saurait trahir individuellement la position du but. Si l'on ne savait qu'à l'autre extrémité du stand se tient un tireur, dont la volonté est tendue vers le but qu'il vise, on pourrait croire que chaque coup est seulement l'œuvre du hasard. L'image peut être poussée plus loin. Imaginons une population de tireurs, dont chacun effectuera deux tirs dans les mêmes conditions, et étudions des corrélations établies dans les conditions suivantes : pour la première corrélation on associera la première marque de chaque tireur dans le premier tir, avec la première marque du même tireur dans le deuxième tir ; pour la deuxième corrélation, ce sera la deuxième marque dans le premier tir qui sera associée à la deuxième marque dans le deuxième tir ; et ainsi de suite, en associant toujours la marque d'un certain rang dans l'un des deux tirs, à la marque du même rang dans l'autre tir. A quels résultats devons-nous nous attendre ? Très probablement, nous constaterons que toutes ces corrélations sont nulles, ou quasi nulles. Il n'y a aucune raison en effet pour qu'un impact d'un certain rang dans un tir, obtenu par un individu, ait une relation avec un impact du même rang dans un autre tir du même individu. Toutefois, le tableau changera complètement si, au lieu de considérer des points d'impact singuliers, nous ne tenons plus compte que du résultat d'ensemble, défini par exemple par le point moyen, d'un tir de chaque tireur. Si on étudie en effet la corrélation des points moyens obtenus dans deux tirs successifs par la population des tireurs, il est vraisemblable qu'on obtiendra une valeur élevée. Car il y a de fortes chances pour que

l'auteur d'un bon tir dans une première séance, produise un autre bon tir dans une seconde séance, et que l'auteur d'un mauvais tir soit encore mauvais une seconde fois. On peut même dire que, plus le nombre des essais dans chaque tir sera grand, plus la corrélation aura tendance à être élevée. En d'autres termes, pour chaque tireur, chaque marque singulière est sensiblement distribuée au hasard ; mais le groupement de ses points d'impact est significatif, il caractérise l'habileté du tireur, il définit sa personnalité par rapport au tir. Il fait connaître à la fois quel point a été effectivement visé, et quelle est l'aptitude du tireur à l'atteindre.

L'analogie des situations entre le cas d'un tireur et celui d'un sujet soumis aux deux tests de Pace n'a assurément que la portée d'une illustration. Pourtant, elle nous fournit des idées directrices pour l'interprétation de l'observation de cet auteur, et pour l'analyse de la nature des opinions. Les expressions verbales des opinions d'un individu ne sont pas déterminées comme la réaction d'une machine. Comme dans le cas du tir, elles sont soumises à un nombre indéfini de conditions perturbatrices et de causes auxiliaires. Les catégories d'inconsistances analysées par Kirkpatrick ne suggèrent qu'un nombre restreint de ces conditions. Le sujet peut avoir mal compris une question, il peut penser à une application particulière, il peut se défier de celui qui l'interroge, ou respecter ce qu'il croit être l'opinion qu'on attend de lui, ou chercher à donner une fausse idée de lui-même, ou fausser sa pensée par distraction ou par paresse, il peut éprouver de l'humeur, être sous le coup d'une émotion violente. Toutes ces causes et bien d'autres, dont certaines sont insoupçonnables et que seule une psychanalyse pourrait peut-être mettre à nu, sont entièrement incontrôlables, et c'est pourquoi il est vain, comme le demande Frank (1935) (cf. Kirkpatrick et Stone, 1935), de substituer à l'analyse statistique des résultats d'ensemble d'un test, l'analyse psychologique de chaque question et des

conditions dans lesquelles la réponse a été donnée. Non seulement on perdrait ainsi tout d'un coup les avantages de la technique psychométrique, conquis avec tant de peine, mais encore on risquerait de ne pas aboutir. Les réponses particulières d'un test sont indéterminables à l'intérieur d'une certaine marge d'imprévisibilité. — Mais il n'en va pas de même pour la position générale d'opinion d'un sujet. Les causes perturbatrices se compensent à la longue. Le sujet, qui parfois dépasse son opinion, reste, en d'autres occasions, en deçà. Ainsi les réponses particulières fluctuent autour de leur moyenne, à la manière des tirs successifs autour d'un but. C'est pourquoi la moyenne est beaucoup plus significative et plus fidèle. Et c'est pourquoi aussi, bien que le détail s'en soit montré inconsistant, les deux parties de l'expérience de Pace présentent une si haute corrélation.

Toutefois, dès maintenant l'analyse peut encore être poussée à un degré au delà. On peut en revenir à la comparaison du tir. Non seulement la position du point moyen obtenu par le tireur permet d'évaluer son habileté. Mais on peut encore considérer la dispersion plus ou moins grande des points d'impact. De même les opinions singulières d'un sujet sont susceptibles de fluctuer plus ou moins autour de la position générale. Dès lors, à la notion d'inconsistance, qui traduit seulement une comparaison des réactions singulières entre elles et correspond seulement au niveau inférieur de l'analyse, se substitue une notion nouvelle, qui prend en considération le rapport de ces réactions singulières à la position d'ensemble. Certains individus semblent n'apercevoir leur position qu'à travers une sorte de brouillard. D'autres la cherchent avec une grande précision. L'opinion de ceux-ci apparaîtra plus intégrée que celle des premiers. La notion d'intégration des opinions s'introduit ainsi dans la théorie générale. Elle caractérise la personnalité d'un individu sans que pourtant elle ne puisse varier suivant les catégories d'opinions. C'est

ainsi que STAGNER (1936, 2) observe que les opinions politiques et économiques sont intégrées plus tardivement que les opinions religieuses. Il en résulte que les personnalités adultes sont plus intégrées que celles des jeunes gens, mais surtout sur le premier groupe de questions. La consistance interne des réponses des premiers sera donc plus élevée par voie de conséquence (1). LORGE (1939, 2) observe de même que les opinions des sujets âgés de plus de 40 ans sont déterminées plus fidèlement que celles des jeunes gens de 20 à 25 ans (2).

Il semble donc que l'on puisse à présent répondre à la question originaire de ce chapitre. On demandait si les opinions sont assez déterminées pour qu'une évaluation précise soit significative. On sait maintenant que, si par opinion on veut entendre une réponse à une question singulière, cette réponse peut varier à l'intérieur d'une certaine marge d'indétermination, qui sera d'autant plus réduite que la question et l'individu seront davantage intégrés. Mais la détermination de la position générale du sujet sur le domaine des questions visées est beaucoup moins variable. En pratique, on doit considérer comme déterminée seulement une telle position. C'est elle par conséquent qui mérite d'être évaluée avec la rigueur cherchée au chapitre précédent. Il en résulte que l'évaluation de l'opinion d'un individu ou d'un groupe n'est significative en général que si elle est la résultante des réponses données par les sujets aux multiples questions d'un test. Telle est justement la nature des échelles d'opinions, construites par THURSTONE et ses disciples. L'évaluation de l'opinion d'un individu, ou, comme on dira d'une manière plus technique, sa cote, sera la somme ou la moyenne des cotes partielles obtenues sur les différentes questions. Lorsqu'on voudra analyser les élé-

(1) La fidélité du test de STAGNER (corrélation interne) pour deux groupes d'adultes et deux groupes d'étudiants, a été trouvée égale respectivement à + 0,84 et + 0,88 d'une part, + 0,58 et + 0,68 d'autre part.
(2) Les indices de fidélité sont respectivement $r = + 0,86$ et $r = + 0,77$.

ments composant cette moyenne, il y aura lieu de procéder avec une grande prudence. On verra par exemple que certaines questions paraissent plus aptes que d'autres à révéler la nature de la position générale. Stagner (1936, 1) et Hartmann (1938, 1) ont proposé différentes méthodes pour déterminer le degré de pertinence des différentes questions d'un test. On peut ainsi, après coup, éliminer les réponses les moins topiques, et combiner entre elles seulement celles qui sont les plus révélatrices. Pourtant, même dans les conditions les meilleures, il semble que la réponse d'ensemble soit régulièrement plus significative que les réactions partielles considérées isolément.

(3) La théorie des attitudes

Une explication de cette consistance des réactions considérées dans leur ensemble, peut être cherchée dans la théorie des attitudes. Le concept d'attitude connote en effet l'idée d'une disposition plus ou moins permanente, adaptée à des conditions plus ou moins spécifiques, qui serait à la source d'un grand nombre de comportements particuliers. Utilisé originairement par Spencer avec une signification toute physique, comme l'a établi G. W. Allport (1935), le concept d'attitudes motrices semble avoir été introduit dans le domaine de la psychologie sociale par Giddings dès 1896. Mais déjà plusieurs ordres de réflexions préparaient le terrain à une notion capable de jouer ce rôle. Allport a retracé cette histoire. Dans les recherches de psychologie expérimentale consécutives aux travaux de N. Lange (1888), il était apparu qu'on devait faire appel, pour interpréter les expériences, à une certaine attitude-de-tâche, ou *Aufgabe*, qui y jouait un rôle décisif. On s'était mis à forger toute une série de mots, tels que *Absicht*, *Zielvorstellung*, *Bezugsvorstellung*, *Richtungsvorstellung*, *determindierende Tendenz*, *Einstellung*, *Haltung*, *Bewusstseinslage*, qui tendent tous à exprimer une certaine attitude

de conscience par rapport à un objet ou à une situation déterminées, et dont la multiplicité rendait évidente la nécessité d'un concept central tel que celui d' « attitude ». De son côté, et à peu près simultanément, la réflexion psychanalytique conduisait à postuler dans les individus des forces inconscientes prêtes à agir dans des conditions déterminées, et retrouvait ainsi, par une voie toute différente, les éléments essentiels du concept d'attitude. Une troisième ligne d'approche étant constituée par la sociologie, qui cherche une représentation concrète de la culture dans l'individu et le groupe, Thomas et Znaniecki pouvaient, en 1918, montrer le rôle capital du concept d'attitudes dans la psychologie sociale en formation, et définir cette discipline comme « l'étude scientifique des attitudes ». En fait, la notion d'attitude n'a cessé de prendre une place de plus en plus importante dans la pensée psychosociale. Une statistique, un peu grossière, mais bien significative, établie par Droba en 1933, en donne la preuve : la proportion des manuels de psychologie, de sociologie et de psychologie sociale faisant usage du concept d'attitudes, n'a cessé d'augmenter depuis le début du siècle. Elle est passée de 23 % (pour 17 manuels examinés) pendant la période 1900-1920, à 50 % (16 manuels examinés) entre 1920 et 1925, pour atteindre 80 % (20 manuels examinés) de 1925 à 1933. Allport peut donc écrire à juste titre que « le concept d'attitude est... le plus indispensable de la psychologie sociale américaine contemporaine » (1935, p. 798).

Assurément un concept aussi répandu et en même temps relativement nouveau, ne saurait être entendu par les différents auteurs avec une signification unique. Nelson, en 1939, relevait 23 définitions sensiblement différentes. Il serait déplacé de les examiner et de les discuter ici dans l'extrême détail. On s'attachera seulement à l'idée sur laquelle tous les auteurs semblent d'accord pour définir la notion d'attitude : c'est celle d'une certaine disposition mentale, d'une préparation à l'action, à l'égard de certains

objets ou certaines situations déterminés. La notion d'attitude comporte donc essentiellement deux éléments : d'une part elle implique un état de préparation plus ou moins permanent ; d'autre part elle est en rapport avec un objet déterminé. Ce sont ces deux caractères qui permettent de distinguer l'attitude des notions voisines, et notamment du désir et du trait. Le désir n'est pas seulement moins permanent (May-Hartshorne, 1926), mais il appartient à un autre domaine psychologique. Le trait n'est pas en rapport avec un objet déterminé et précis. L'attitude est donc bien une notion originale, dont la création est indispensable pour désigner un « montage » psychologique qui rend le sujet plus ou moins favorable à certaines coutumes, à certaines personnes, à certains événements, à certaines idées. En supposant qu'un sujet possède certaines attitudes à l'égard de certains objets, on pourra donc expliquer la conduite plus ou moins favorable ou hostile du sujet à l'égard de ces objets. En particulier, parmi les différentes sortes de conduites, il convient de mettre à part les réactions verbales aux problèmes d'opinion. Les opinions professées pour ou contre des faits, des personnes, des situations, des idéologies, apparaissent ainsi comme un cas particulier des actions qui ont leur source dans les attitudes. Les attitudes sont donc explicatives des opinions. Ce rôle explicatif des attitudes est d'ailleurs très analogue à celui de l'instinct ou de la tendance, dont, au surplus, elles paraissent prendre progressivement la place et recueillir l'héritage. Comme l'instinct et la tendance, l'attitude est une notion hypothétique, à laquelle nous sommes conduits par l'observation de certaines formes ouvertes d'activité. Mais comme eux, l'attitude n'est pas directement constatable. La notion d'attitude ne peut se soutenir que par son succès à expliquer, et par l'établissement des faits à l'explication desquels, précisément, elle est appelée. L'existence de groupes d'opinions cohérentes et intégrées est l'un des faits de base sur lesquels s'établit l'hypothèse de l'exis-

tence des attitudes : ces opinions consistantes auront leur source dans une attitude. En définitive, on voit que ce qu'évalue l'ensemble du test, c'est l'attitude.

On comprend que l'attitude n'est une notion significative et utile dans une théorie des opinions qu'à la condition d'être générale. Le concept d'opinion est suffisant pour renvoyer à une réaction verbale sur une question particulière. La notion d'attitude spécifique, pour autant qu'elle concerne les préoccupations de ce travail, apparaît inutile et superflue. C'est pourquoi on ne peut rester indifférent dans la discussion qui divise les psychologues sociaux sur la nature spécifique ou générale des attitudes. Parmi les partisans de la spécificité, les auteurs de *Studies in Deceit* (1928), HARTSHORNE et MAY, doivent être cités, en raison de l'ampleur du travail qu'ils ont accompli, et du prestige dont leurs conclusions jouissent. Ils ont réussi à établir, par de nombreuses expériences, que certaines attitudes morales chez les enfants, et notamment l'honnêteté ou la disposition à frauder, ne sont pas générales, selon un préjugé commun, mais spécifiques. Tel qui fraude dans une certaine occasion, se conduira honnêtement dans une circonstance que l'observateur juge fort peu différente de la première. L'enfant serait honnête ou malhonnête dans des conditions définissables avec précision. Le « montage » moral serait peu consistant, peu intégré. Les attitudes morales ne seraient pas générales. D'autres expérimentateurs arrivent à des conclusions analogues pour les attitudes qui sont en rapport avec des opinions. Ainsi JONES (1936) trouve que les attitudes de libéralisme ou de conservatisme ne sont pas unifiées. Chaque individu a une constellation d'attitudes, à l'intérieur de laquelle il se montre plutôt conservateur ou plutôt libéral. Mais le degré de libéralisme ou de conservatisme permet mal de prévoir les autres attitudes. On est tenté de conclure que les attitudes sont spécifiques.

Pourtant la question n'est pas de montrer qu'il existe

des inconsistances dans la parole ou les actions. L'action ou la parole rencontrent, on l'a indiqué, assez de causes de perturbation. Il faudrait établir qu'il n'existe pas d'attitudes générales. En d'autres termes, il ne suffit pas de démontrer la spécificité. Il faudrait ruiner la thèse inverse. Or il paraît bien qu'on a souvent réussi à mettre en évidence l'existence d'attitudes générales. C'est à cette conclusion que tendent les travaux de Cantril (1932). Dans le domaine des attitudes verbales, Stagner (1936, 1) a construit un test évaluant d'une manière consistante certaines attitudes politiques, qu'il croit pouvoir dénommer « attitudes fascistes ». Après information dans la littérature de cette doctrine, Stagner dégage 7 idées fondamentales caractérisant l'idéologie fasciste. Il rédige un ensemble de 35 propositions, exprimant de diverses manières ces 7 idées, qu'il mêle à 15 autres pour déguiser aux sujets l'objet du test. Cette liste de 50 propositions constitue ainsi un test auquel il soumet un groupe de sujets, dont on analysera les réponses pour voir avec quelle précision la réponse d'un sujet à chacune des 35 questions critiques permet de le classer dans l'un ou l'autre des 2 groupes extrêmes de la distribution. Stagner constate que 4 des 7 éléments idéologiques, exprimés par 18 parmi les 35 propositions, ont un pouvoir discriminateur élevé. Poursuivant ensuite l'expérience avec ces 18 propositions (1936, 2), l'auteur trouve alors que la fidélité de ce test réduit est très bonne, atteignant + 0,84 et + 0,88 dans 2 épreuves successives avec des adultes. On conclura qu'il existe une attitude idéologique générale, qui correspond aux conditions de ce dernier test, et qui intègre les 4 idées politiques et sociales analysées par Stagner.

Cette conclusion a été discutée par Murphy, Murphy et Newcomb (1937, p. 1028, sq.). Commentant la valeur élevée des coefficients de fidélité obtenus avec le test de 18 propositions, les auteurs observent que le résultat n'a rien d'extraordinaire, puisque justement les 18 propositions ont été retenues en raison de leur pouvoir élevé de discri-

mination. Ils remarquent en outre qu'appeler fascisme l'attitude ainsi définie, et fascistes les 4 idées qui présentent expérimentalement cette cohérence, n'a aucune portée absolue : ce n'est là qu'une désignation pratique et conventionnelle. — Ces critiques ne paraissent pas diminuer l'intérêt du résultat obtenu par STAGNER. Il reste que 4 idées politiques s'accordent de telle manière que si un sujet accepte l'une, on peut s'attendre à ce qu'il accepte les trois autres. Cette congruence ne saurait être attribuée au hasard. Il faut conclure à une liaison réelle entre les questions, à une attitude générale inspirant des réactions diverses convergentes. Cette conclusion même doit être généralisée. L'expérience montre qu'il est possible de construire des échelles d'opinions dont le coefficient de fidélité élevé établit la consistance interne. Ce fait suffit à témoigner qu'il est légitime de chercher un principe de convergence des opinions, de supposer l'existence d'attitudes générales. Assurément MURPHY et associés font une juste remarque : la méthode qui permet de dégager l'attitude est arbitraire, le nom dont on baptise cette attitude est conventionnel. Dans le fond du creuset, le chercheur ne trouve rien de plus que ce qu'il y a mis. Le complexe constitutif de l'attitude fasciste, tel que STAGNER le définit, ne comporte que les éléments considérés à l'origine de la recherche, et il reste douteux que ce soit là nécessairement la forme du fascisme-en-soi. Mais ces observations ne concernent pas spécialement le domaine des opinions. Elles seraient valables pour toute recherche expérimentale. Le fait scientifique n'est qu'une idée, lancée au devant de l'expérience. Le tout est de savoir si l'expérience ne la contredit pas. Or la tentative de STAGNER réussit, et elle n'est pas la seule. Comme la sienne, les études de LIKERT (1932), de ASCH et associés (1938), de HARTMANN (1939, 1), de KATZ et CANTRIL (1940) autorisent à poser la notion d'attitude comme le principe hypothétique de la convergence des opinions.

(4) La pluridimensionalité des opinions

L'hypothèse des attitudes permet d'assimiler le paradoxe mis en lumière à l'occasion du travail de Pace. Chaque réponse particulière d'un test peut osciller avec une amplitude plus ou moins grande autour d'une vraie valeur inconnue, par l'effet d'une infinité de causes indéterminables. Elle indique pourtant, confrontée avec d'autres réponses, aussi fluctuantes, une position générale du sujet, une orientation de conscience relativement stable et permanente, une attitude. Une attitude apparaît comme une prédisposition d'un sujet à réagir dans un certain sens à certaines conditions plus ou moins déterminées. Plus les conditions en rapport avec l'attitude sont larges et générales, plus l'attitude elle-même sera générale. On peut ainsi se représenter le comportement d'opinion du sujet comme conditionné par un certain nombre d'attitudes plus ou moins générales.

Cette manière de raisonner peut tout naturellement être comparée à la manière d'interpréter les tests d'aptitudes. La comparaison est d'autant plus légitime qu'attitude et aptitude ne sont que deux aspects de la même notion, exprimés par deux vocables issus de la même origine *(aptitudo)*. Que l'on considère un ensemble de tests scolaires. Les notes obtenues par les sujets dans des tests analogues peuvent être plus ou moins inconsistantes. Ainsi les notes en mathématiques d'un élève fluctuent autour d'une certaine moyenne. Pourtant on a bien l'idée qu'au delà de ses réussites variables, qui dépendent de mille conditions impossibles à définir, difficulté du devoir, fatigue momentanée, oscillation de l'attention, dispositions de l'humeur, etc., on doit pouvoir lui assigner une certaine valeur dans une certaine aptitude, qui sera l'aptitude mathématique. Le comportement scolaire d'un sujet peut à son tour être expliqué par l'hypothèse d'un certain nombre d'aptitudes. — Cette comparaison permet mainte-

nant d'introduire un nouveau problème. On peut d'une part penser qu'un ensemble d'aptitudes particulières prennent elles-mêmes leur source dans une faculté générale, qui sera par exemple l'intelligence. On sait que cette manière de voir est à l'origine des recherches de Spearman et de son école sur l'existence d'un facteur intellectuel général (cf. Spearman, 1927). On rencontrera cette dialectique unifiante appliquée au domaine des opinions. Mais, inversement, ne peut-il se faire que la réussite d'un sujet dans un test, ou un ensemble de tests analogues, soit due, non pas à une aptitude unique, mais à l'effet combiné de plusieurs aptitudes ? C'est la conclusion qui paraît se dégager des efforts de Thurstone (1938) pour isoler les « aptitudes mentales primaires ». Si l'on considère par exemple les résultats du test de « raisonnement arithmétique » (décrit p. 47), on voit que, pour les expliquer, il faut faire appel à trois facteurs au moins, que l'auteur désigne par R, N et I, et pour lesquels d'ailleurs il ne trouve aucun équivalent satisfaisant dans le vocabulaire psychologique vulgaire. La note unique qui sanctionne l'accomplissement d'une tâche par un sujet, et par laquelle on le jugera, obscurcit donc le tableau de ses aptitudes. Il faudrait une évaluation plus analytique.

Un problème identique se pose dans le domaine des opinions. La cote unique attribuée à un individu pour une réponse dans un test d'opinion n'exprime peut-être que la résultante d'attitudes différentes. Dans cette hypothèse, l'évaluation des opinions sur une échelle linéaire n'aurait que peu de signification, non parce que l'opinion est indéterminée, mais parce qu'elle serait déterminée à plus d'un point de vue. P. Horst a abordé ce problème d'une manière théorique en se plaçant au point de vue méthodologique. Les échelles d'opinions, remarque-t-il (1935), ont pour fonction essentielle de distinguer au maximum les différents individus. Les échelles doivent donc être construites de telle sorte que la distribution des cotes des différents indi-

vidus présente une dispersion maxima. Ce problème ne peut être résolu que si l'on cherche la cote composite à accorder à chaque individu en tenant compte de plusieurs cotes obtenues dans des mesures particulières. Mais dans ce cas on peut montrer, comme Horst l'a fait dans un travail ultérieur (1936), que les coefficients à affecter à chaque cote particulière entrant dans la cote composite, ne sont autre chose que les facteurs de l'analyse factorielle de Hotelling ou de Thurstone. Il ne suffit donc pas, en général, continue Horst (1935), d'affecter un coefficient unique à chaque mesure particulière. Sauf dans le cas très particulier où l'analyse factorielle des corrélations entre ces mesures dégagera un seul facteur, les attitudes, révélées par les cotes composites, sont en réalité des complexes, formés de plusieurs facteurs, et représentables seulement dans un espace à autant de dimensions. C'est pourquoi, conclut Horst, les procédures qui fixent seulement une valeur d'échelle à chaque proposition, ne donnent qu'une première approximation de l'évaluation. Elles se limitent au premier facteur, qui est heureusement le plus grand et le plus important.

La théorie indique par conséquent qu'il est illégitime de postuler le caractère unidimensionnel des opinions. Mais le sens commun et l'intuition semblent avoir déjà prévenu la déduction. Nombreuses sont les opinions dont on sait introspectivement qu'elles ont des sources multiples. La théorie de Faris (rapportée par Bain, 1930, qui cite lui-même Thomas) suivant laquelle une attitude est la résultante d'une crise, paraît aller dans le même sens. Une opinion réfléchie est toujours une décision, qui fait la synthèse de tendances divergentes dans un esprit. On se rend compte que, de même qu'une tâche exige l'exercice d'aptitudes diverses, de même une opinion est au confluent de plusieurs courants de pensée, découle de plusieurs attitudes. Thurstone lui-même reconnaît (1929, p. 6) que « une attitude est un objet complexe, qui ne peut être intégralement décrit par aucun indice numérique unique ».

C'est là l'expression même du principe de la pluridimensionalité des opinions. Mais, ajoute-t-il, il en va de même de toute mesure. Quand nous mesurons une table, nous la mesurons à un point de vue : par exemple au point de vue de la largeur, ou de la hauteur, ou du poids. Nous n'hésitons pourtant pas à dire que nous avons mesuré la table. Ainsi nous mesurons les opinions à un point de vue seulement, et le choix de ce point de vue est légitime si l'on précise quel choix a été fait. THURSTONE a donc nettement pressenti le caractère approximatif et unilatéral de sa technique, et il est certain qu'accompagnée de ces réserves elle demeure significative.

Ces remarques ne peuvent être dépassées, à ce point où l'on est parvenu. Une position d'opinion se projette sur plusieurs plans d'attitudes, et les techniques décrites ne permettent d'évaluer que l'une de ces projections, la plus importante heureusement. Mais une technique plus raffinée et plus complète est nécessaire. Ces précautions ne doivent pas être considérées comme simple clause de style. Des recherches ultérieures s'imposent, qui sont seulement différées. On retrouvera ce problème des facteurs multiples des opinions (cf. chap. VII, p. 191-195).

(5) TROISIÈME DÉFINITION DES OPINIONS

Tout un ensemble de difficultés et de possibilités viennent d'être évoquées dans les pages qui précèdent. Il est temps de chercher à en prendre une vue d'ensemble. Si l'on réussit à enfermer en quelques traits précis la situation qui se présente à un observateur dépourvu de préjugés d'école, on en aura fini avec les considérations préliminaires, on pourra esquisser une définition de ce qui fait l'objet de ces recherches, c'est-à-dire des opinions, et, muni de cette définition de travail, on pourra aborder la recherche des principes d'une théorie des opinions.

Ce sujet a été choisi parce qu'il présente un intérêt

théorique et pratique pour la connaissance des hommes. Les individus et les sociétés se trahissent objectivement par les positions qu'ils adoptent ouvertement sur les problèmes généraux et concrets qui se posent à eux, et que l'on nomme communément problèmes d'actualité. La description de leurs opinions est un moyen de faire connaître les personnes et les groupes. En même temps, la formation et l'évolution des opinions présentent un exemple achevé de l'interaction psychosociale. L'étude des opinions promet donc d'ouvrir des perspectives dans plusieurs directions intéressantes. — Pourtant, au départ, une telle étude ne paraît pas très bien délimitée. Elle attire des considérations de valeur qui sont incompatibles avec la positivité de la science. Elle risque surtout d'être subordonnée au souci de fonder, ou de ne pas fonder certaines catégories de valeurs sociales, telles que les valeurs morales, juridiques, politiques, sur les manifestations des jugements individuels et collectifs. Mais une recherche qui n'est pas complètement désintéressée ne saurait être scientifique. L'étude des opinions doit être indépendante, elle doit s'enfermer dans son propre domaine. La question de la méthode devra être précisée plus tard, s'il est vrai que les progrès de méthode vont de pair avec les progrès de connaissance. Mais on peut au moins avancer que, purement réflexive, elle serait arbitraire et abstraite, purement empirique, elle serait aveugle. L'étude des opinions à la fois présuppose une théorie et y aboutit. Il n'y a là aucune contradiction, si l'on remarque qu'elle est liée à l'expérience, et que la connaissance expérimentale procède par approximations successives. — Les cadres de la recherche ainsi précisés, une semblable délimitation doit être apportée à son objet. Or l'opinion, comme tout jugement, comporte une matière et une forme, elle concerne certains contenus de pensée, certains problèmes, et elle est une prise de position en face de ces problèmes. Il ne paraît pas douteux que si l'on veut étudier l'opinion pour elle-même, sa matière doit être considérée comme extrinsèque.

On fera donc abstraction de cette matière, on étudiera les opinions relatives à des objets quelconques, autrement dit l'étude des opinions sera seulement formelle. Étudier pour elles-mêmes les opinions, c'est étudier les formes d'adhésion à des problèmes dont le contenu est indéterminé. On arrive ainsi à la première définition de l'opinion : l'opinion est la formule qui, sur une question qu'on n'examine pas, reçoit toute l'adhésion du sujet.

Peut-on préciser davantage cette étude ? Rapportée à la personnalité du sujet qui l'accepte, une opinion est certainement unique et incomparable. Elle engage cette personnalité, et elle l'engage avec son « style », d'une manière irréductiblement originale. Considérée de ce point de vue, l'opinion peut être objet de descriptions artistiques : elle est au delà de toute évaluation scientifique, elle n'a plus que des caractères qualitatifs. Mais c'est aussi que l'on a changé de terrain. On ne s'intéresse plus à l'opinion pour elle-même, on construit une psychologie, ou une philosophie de la personnalité, légitimes et intéressantes assurément, mais différentes du but de ce travail. Considérées en elles-mêmes, au contraire, les opinions peuvent être comparées et distinguées. Un ordre objectif peut être établi entre elles, puisque chacune présente une signification que l'on peut expérimentalement assigner. Cette possibilité de comparaison, ce pouvoir discriminateur applicable aux diverses nuances d'opinions, que l'on constate en fait, est le fondement des diverses méthodes, plus ou moins légitimes en théorie, plus ou moins commodes en pratique, qui permettent d'évaluer les opinions. Le résultat de ces comparaisons méthodiquement conduites entre de nombreuses nuances possibles d'opinions sur une question déterminée, est la constitution d'un ordre objectif entre ces nuances, précisé souvent par des cotes qui indiquent leurs distances psychologiques relatives. Un tel ordre prend le nom d'échelle d'opinions. On voit alors que les opinions se définissent, non plus seulement par la formule qualitative qui les

exprime, mais par la position de cette formule sur l'échelle. On est ainsi conduit à proposer une deuxième définition : l'opinion d'un individu est définie par la position sur une échelle objective de la proposition à laquelle il accorde son adhésion totale.

Il reste à savoir quelle est la portée de cette évaluation. A quoi bon évaluer avec précision la formule par laquelle un sujet définit son opinion, si cette opinion est au fond indéterminée ? La précision des paroles peut faire illusion, et dissimuler le vague de la pensée. Cette hypothèse paraît en accord avec certaines constatations expérimentales. Mesurée par différents côtés, une opinion individuelle se révèle inconsistante, parfois contradictoire. Autant mesurer, dira-t-on, avec une théodolite la hauteur d'une fumée d'usine ! Il se trouve qu'une telle comparaison est à retenir, mais non pas toutefois parce qu'elle signifie une entreprise vaine. Sous l'effet d'une multitude de causes, le panache de fumée se déplace à tout instant d'une manière imprévisible. Il tend pourtant vers une position moyenne, qu'on peut considérer, si on le veut, comme sa hauteur véritable. On peut encore faire appel à une autre image ; à celle des points d'impact produits par un tireur qui vise le centre d'une cible. La place de chaque point ne peut être déterminée, chacune cependant est liée au but. L'indétermination des opinions peut être comprise par ces images. L'activité concrète des individus est essentiellement tâtonnante. La personnalité se cherche, elle vise des buts que, comme le tireur, elle aperçoit d'une manière plus ou moins distincte, et dont mille obstacles, intérieurs ou externes, la détournent. On tenterait vainement de dresser une liste exhaustive de ces causes perturbatrices, et même peut-être d'en déterminer une avec certitude. En réalité, le but n'est pas prédonné, et il n'y a donc pas perturbation véritable, au sens réaliste des mots. On est plutôt tenté d'évoquer, pour comprendre cette indétermination orientée, la description que BERGSON donnait, dans l'*Intuition philosophique*, de la

quête jamais finie par laquelle le philosophe cherche à atteindre le centre unique et absolument simple d'où rayonne sa doctrine : « Ce point est quelque chose de simple, d'infiniment simple, de si extraordinairement simple que le philosophe n'a jamais réussi à le dire. Et c'est pourquoi il a parlé toute sa vie. Il ne pouvait formuler ce qu'il avait dans l'esprit sans se sentir obligé de corriger sa formule, puis de corriger sa correction : ainsi, de théorie en théorie, se rectifiant alors qu'il croyait se compléter, il n'a fait autre chose, par une complication qui appelait la complication, et par des développements juxtaposés à des développements, que rendre avec une approximation croissante la simplicité de son intuition originelle. » Cette recherche de soi-même n'est pas le privilège du philosophe, encore qu'il soit sans doute le mieux armé des hommes pour aboutir. Chacun s'avance en tâtonnant, en quête de ce qu'il appelle sa pensée. Si l'on pouvait suivre cette piste zigzagante, se recoupant indéfiniment, elle ferait reconnaître sans hésitation le point toujours cherché, souvent atteint, jamais reconnu. Mais cette hypothèse n'est pas gratuite : l'introspection aussi bien que l'analyse extérieure, psychanalyse, psychométrie, retrouve de tels circuits, et atteste que l'inconsistance des opinions est centrée. Il y a une direction des opinions, il y a des attitudes.

Cette conclusion retentit inévitablement sur la définition des opinions. Il serait illusoire de chercher à définir l'indéterminé. Si par opinion on désigne la réaction élémentaire d'un sujet qui accepte une proposition dans un test, on a peu à attendre en général de la connaissance de cette opinion. Le sens d'une réaction isolée échappe comme un fantôme. C'est par le contexte que les mots, même gauchement choisis, s'éclairent. Seul un ensemble d'opinions est déterminé et significatif. Il est bon toutefois de faire une remarque : c'est déjà ce principe que respectent implicitement les expérimentateurs. Tout test, pour être retenu, doit satisfaire à l'épreuve de fidélité. Or la fidélité est l'effet de la

consistance des réactions. Un test est fidèle si les éléments en sont suffisamment nombreux et semblables pour permettre des réponses consistantes dans l'ensemble. Et puisqu'on est convenu d'appeler attitude, ce principe de consistance des réactions d'opinions, on voit que la cote d'ensemble d'un sujet évalue en réalité une attitude, son attitude sur la question visée par le test. Un test d'opinions qui est fidèle, est un test d'attitude. On pourrait donc penser qu'il faille bannir désormais du vocabulaire psychologique le terme d'opinions, pour user exclusivement de celui d'attitudes. C'est à ce parti que s'arrêtent nombre d'auteurs. Une telle pratique ne paraît pas recommandable. Pourquoi se priver d'un excellent mot, compris de tous, et le remplacer par une métaphore, que l'usage n'a pas encore consacrée, et dont la signification est déterminée juste avec la même précision ? Car on ne connaît pas mieux les attitudes d'un sujet sur une question qu'on ne connaît ses opinions. En outre, le terme d'opinions joue un rôle pour lequel il n'est pas remplaçable. Il désigne en effet les manifestations de l'attitude, son aspect objectif. L'attitude n'est qu'une inférence, une hypothèse. Les opinions sont le fait d'observation. On conservera donc côte à côte les deux dénominations parallèles, que l'on utilisera selon l'occasion, en prenant soin toutefois de distinguer des opinions d'un sujet, ou de son opinion au sens collectif, prise de position générale de ce sujet sur un problème, les réactions d'opinion élémentaires, par lesquelles le sujet essaye de l'atteindre et de la définir.

On arrive ainsi à une troisième définition des opinions, qui doit maintenant suffire comme base de départ : les opinions d'un sujet sur une question déterminée (et que d'ailleurs on n'examine pas), ou, si l'on préfère, son opinion au sens collectif, sont *les manifestations, consistant dans l'adhésion à certaines formules, d'une attitude qui peut être évaluée sur une échelle objective.*

DEUXIÈME PARTIE

DISTRIBUTION DES OPINIONS

Chapitre IV

LE PROBLÈME DE LA DISTRIBUTION

(1) Nature psychosociale de l'opinion. — (2) La notion de distribution des opinions. — (3) Le problème des distributions typiques. — (4) Caractère des distributions expérimentales. — (5) Signification des distributions typiques.

(1) Nature psychosociale de l'opinion

Dès le début de ce travail il a paru nécessaire d'attirer l'attention sur le caractère psychosocial de l'opinion. Cette observation, forcément sommaire alors, doit être reprise dans une analyse plus serrée. Un tel examen apparaît d'autant plus indispensable que les dernières conclusions auxquelles on a été conduit, ont pu laisser l'impression que les phénomènes d'opinion sont de nature psychologique. On a vu en effet que l'on peut définir les opinions comme les manifestations, consistant dans l'adhésion à certaines formules, de certaines tendances déterminées à l'avance à réagir d'une certaine manière à certaines situations, et pour lesquelles la dénomination d'attitudes doit désormais être considérée comme classique. Il semble donc que l'on doive faire porter l'essentiel des investigations sur deux points : d'une part, sur la nature des attitudes, sur leurs modes de formation dans l'individu, sur leurs possibilités de variation et de déclin ; d'autre part, sur les rapports entre ces attitudes et leurs manifestations dans des circonstances concrètes. L'un et l'autre de ces problèmes sont de nature psychologique. Le dernier n'est guère qu'un cas particulier

des relations entre la conduite et les tendances. Il consiste en une double recherche d'analyse interprétative, pour remonter du comportement aux attitudes vraisemblablement interférentes qui lui ont donné naissance, et de synthèse reconstructive pour redescendre des attitudes dont l'efficacité peut être plus ou moins suspendue ou perturbée dans chaque cas particulier, aux réactions actuelles d'opinion. Mais un tel problème, qu'il est assurément légitime de poser, et qui sera repris plus tard, sous une forme un peu modifiée, ne peut être abordé sans précautions préalables. Il se pourrait en effet que ces opinions manifestées publiquement, et desquelles on se propose de remonter jusqu'à leur source, les attitudes, eussent un rôle dans la formation même de ces attitudes. En d'autres termes, il faut envisager le cas où les attitudes ne seraient pas complètement données au sujet. N'est-ce pas dans l'action, non seulement qu'on découvre ce que l'on est, mais que l'on devient, que l'on se fait soi-même ? Les problèmes d'opinions, inépuisablement nouveaux, ouvrent sans cesse au sujet des horizons insoupçonnés, élargissent son champ de réflexion et de sensibilité, mûrissent sa personnalité. Il paraît donc que c'est le problème de la nature des opinions, de leur genèse, de leur évolution, qui doit être traité le premier. Seulement, bien que ce problème soit assurément psychologique, puisqu'il concerne des fonctions mentales individuelles, on constate qu'il ne peut être traité sur le plan de la seule psychologie. Les attitudes sont des prédispositions à réagir d'une certaine manière dans des situations déterminées. Elles ne peuvent être comprises si l'on ne tient pas compte de ces situations. Dans une certaine mesure, il en va de même dans l'étude des réactions instinctives, qui seraient incompréhensibles si elles n'étaient pas rapportées aux situations dont elles dépendent. Seulement, les situations d'opinion présentent un caractère tout à fait particulier : c'est que leur signification est déterminée seulement à l'intérieur d'une société bien définie. Chaque époque,

chaque nation, chaque parti, chaque église, chaque groupe social pouvant constituer un public, possèdent leurs problèmes d'opinion. Et les attitudes qui répondent à ces problèmes ne pourront être étudiées que dans le groupe où ils se posent. On voit ainsi que l'étude des opinions ne saurait être exclusivement psychologique. Considérée indépendamment du milieu où vit l'individu, l'opinion ne présente plus aucun sens. Une mise au point sociologique commande et précède, semble-t-il, tout examen psychologique des opinions.

Un exemple d'une telle recherche est fourni par le travail de HART (1933). Par l'examen des intérêts et des idées exprimés dans les grandes revues et certains livres très lus, l'auteur a pu faire une description précise de l'état et des variations des opinions aux États-Unis depuis le début de ce siècle. Cette méthode n'est pas la seule possible. C'est ainsi que les LYND dans leurs monographies (1929-1937) établissent incidemment les manières de penser d'une petite ville du Middle-West américain par des contacts prolongés avec une population. Les nombreuses et pertinentes recherches de géographie politique de A. SIEGFRIED (1913, et inédits), en précisant les conditions de répartition des opinions politiques en France, dressent également l'état de certaines attitudes dans des groupes régionaux. Toute une sociologie des attitudes est ainsi possible, par laquelle on sera tenté d'expliquer les opinions individuelles, de même que les actions coutumières ou conventionnelles d'un sujet s'expliquent par une sociologie des conventions et des coutumes. Mais une telle assimilation ne serait pas adéquate. Le conformisme aux conventions et aux coutumes, auxquelles il faut joindre les mœurs, est imposé dans le groupe social d'une manière obligatoire, et les manquements sont sanctionnés. L'individu n'est qu'un exécutant, non un auteur. La situation est toute différente dans le cas des opinions. La pensée reste libre, au moins en droit, dans quelque société que ce soit, quelque autoritaire

qu'on la suppose. A cette situation, il y a au moins une raison naturelle : on peut contrôler et contraindre les actions ou les abstentions, mais non les pensées et les intentions. C'est pour cette raison même que pour produire les mœurs et les pensées, la société fait appel à des moyens bien différents. Le conformisme aux mœurs est obtenu par un dressage, par une contrainte externe. Le conformisme aux opinions, lorsqu'il est cherché (et il l'est presque toujours), est entrepris par la persuasion. On tient peut-être ici le secret de la différence entre éducation et propagande, différence qui est sentie instinctivement, et qu'il est si difficile de préciser. L'éducation a pour fonction d'assurer l'exécution des conduites obligatoires, pour lesquelles aucune latitude de choix n'est laissée à l'individu. La propagande au contraire cherche à obtenir une convergence d'idées, de sentiments et d'activités qui dépendent uniquement du bon vouloir de chacun. Le milieu social n'est donc vraiment qu'un milieu, qu'un cadre, la scène d'une sorte de *commedia dell'arte* sur laquelle chacun vient dire sa manière de penser. Le scenario ignoré, la tirade de chacun devient inintelligible. Mais chacun reste l'auteur responsable de ses propres opinions.

L'approche sociologique, comme l'approche psychologique, échouent donc à rendre compte seules des phénomènes d'opinion. On doit le répéter, la nature des opinions est psychosociale. Elles ne peuvent être expliquées ni comprises, ni exclusivement au point de vue de l'individu, ni au point de vue du groupe ou des groupes où il vit. Chacun opine personnellement, mais par rapport à ceux qui l'entourent. Leurs opinions agissent sur les siennes, et ses opinions à leur tour agissent sur les leurs. L'opinion est l'un des carrefours les plus typiques de l'interaction des personnes. Non qu'elle soit le seul. La coopération, l'imitation, la conversation, par exemple, présentent d'autres formes de cette interaction. Mais ce qui est remarquable dans le cas des opinions, c'est que chacun influe sur tous et subit

l'influence de tous. Étudier quelle place occupe et quel rôle joue l'opinion d'un individu dans les opinions de son groupe, quelle action exercent les opinions du groupe sur l'individu, c'est examiner la question sous son aspect naturel. Même s'il se trouve que, plus tard, le point de vue de la psychologie sociale doive être dépassé, c'est assurément par là qu'il convient de commencer.

(2) La notion de distribution des opinions

Or l'aspect psychosocial le plus caractéristique des opinions, c'est leur distribution. Reconnaître avec les sociologues, comme Hart par exemple, que dans le monde américain, vers l'année 1930, la prohibition attire facilement la désapprobation, c'est toucher un fait intéressant, caractéristique de l'époque d'une civilisation. Mais c'est ne donner qu'une partie du tableau. C'est seulement faire connaître une moyenne, c'est tout au plus l'opinion de la majorité. Que pensent sur cette question Charles, Frank, ou Joseph ? Précisément, il se trouve que nous connaissons l'opinion de Tom O'Leary, étudiant de Columbia University, qui faisait sa deuxième année en 1930. Voici comment il s'analyse : « En ce qui concerne la prohibition, j'ai une opinion bien décidée, qui me vient du milieu où s'est écoulé ma jeunesse. J'ai vu de ces ouvriers qui rentrent le samedi pour aller s'enivrer aux débits du coin. J'ai vu des hommes, ordinairement paisibles, battre femme et enfants sous l'effet de l'ivresse. J'ai vu un homme aux manières douces tuer quelqu'un, quand il était drogué par l'alcool. J'ai vu un de mes cousins tiré de notre maison en camisole de force, raide, fou de *delirium tremens*. C'est pourquoi je suis naturellement en faveur de la prohibition. Mais non de la Prohibition. Les méthodes actuelles de contrainte seraient une plaisanterie, si elles ne prenaient un lourd tribut de vies et d'argent. La lecture des journaux au jour le jour produit, chez toute personne dépourvue de préjugés, un puissant

sentiment d'opposition contre les méthodes actuelles destinées à faire respecter la prohibition. D'une manière générale, je suis pour la prohibition des boissons enivrantes (à l'exception des vins légers et de la bière), mais dans l'espèce je suis nettement opposé à la Prohibition actuelle » (cf. le texte dans Murphy et Likert, 1938, p. 12). Un tel fragment d'autobiographie, nuancé et précis comme il est, tranche avec les statistiques générales de Hart. Pourtant, encore une fois, qu'on n'aille pas opposer les analyses individuelles aux descriptions sociologiques. Les opinions de Tom O'Leary ne prennent leur sens qu'à leur date, dans leur milieu américain. Ce que l'on aimerait savoir, c'est la place exacte qu'elles occupent parmi celles de ses compatriotes et de ses contemporains. Le jeune étudiant nous les donne comme le résultat de ses réflexions personnelles. Il n'est pas douteux qu'il a réfléchi à la question. Mais, sans chercher à savoir dans quelle mesure elles sont un reflet ou une lumière véritable, on voudrait pouvoir au moins reconnaître si elles sont exceptionnelles, ou si, quoique personnelles, elles manquent d'originalité. Une description psychosociale l'apprendra, en assignant à Tom O'Leary sa place dans la distribution des opinions sur la prohibition.

La notion de distribution est familière à tout statisticien. Chaque attitude, estimée dans un test, peut être représentée par une position, ou une cote, de l'échelle correspondante. Si l'on donne le tableau total des évaluations de toutes les attitudes individuelles dans un groupe, on saura comment les attitudes sont distribuées dans ce groupe. On verra, en classant les évaluations par exemple d'une manière croissante, que dans certaines régions de la suite de toutes les valeurs possibles, le nombre des valeurs atteintes par les individus est particulièrement grand. Dans d'autres régions, les valeurs atteintes seront rares. La densité de la répartition des valeurs varie suivant les régions de l'échelle. C'est cette variation de densité qui fournit une idée précise de la distribution des opinions dans

e groupe considéré. Toutefois, une telle représentation n'est pas pratique. Il est plus commode de procéder différemment. On va diviser l'ensemble des valeurs de l'échelle en un certain nombre d'intervalles égaux, et on confondra les différentes valeurs appartenant à chaque intervalle. La précision de la représentation sera peu diminuée si l'on a pris des intervalles assez petits. On pourra alors faire le tableau de la fréquence des individus dont la cote appartient à chaque intervalle. Ce tableau donne la distribution des différentes opinions dans le groupe considéré.

Un exemple servira à fixer les idées. Justement sur cette question de la prohibition, H. N. Smith a construit une échelle et a publié en 1932 quelques distributions d'opinions. Voici comment se distribuent les opinions de 281 étudiants :

Intervalles......	0-0,9	1-1,9	2-2,9	3-3,9	4-4,9	5-5,9	6-6,9	7-7,9	8-8,9	9-9,9	10-10,9
Fréquences.....	0	2	76	53	51	23	40	28	8	0	0

Ce tableau donne une idée exacte de la manière dont se distribuent les opinions sur la prohibition dans le groupe des étudiants. Les intervalles de valeurs les plus basses correspondent aux opinions les plus favorables à la prohibition. On voit que, dans l'ensemble, le groupe est plutôt favorable à cette mesure. Des proportions non négligeables acceptent encore des opinions défavorables. Mais, à une exception près (l'intervalle 5), on peut dire que plus les opinions tendent à être défavorables, moins nombreux sont ceux qui les adoptent. Un tel tableau peut être analysé statistiquement de bien des manières. Dès maintenant, on voit qu'il fournit par simple inspection deux informations : (1) Il fait connaître l'allure de la répartition des opinions dans le groupe. (2) Il permet de comprendre quelle est la place d'un individu dans son groupe. Ainsi, bien que notre Tom O'Leary n'ait pas effectivement passé ce test,

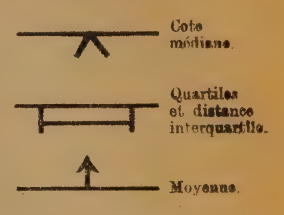
en comparant ses déclarations aux propositions de l'échelle (publiée par H. N. SMITH, 1932, p. 431-432), on peut avec assez de vraisemblance imaginer celles qu'il aurait acceptées, et estimer qu'il aurait obtenu une cote de 5,1. On voit donc qu'il ne diffère pas beaucoup de l'opinion médiane de son groupe, qui est de 3,65. Il est intéressant de comparer en outre à cette distribution celle qui est fournie par les réponses de 206 méthodistes. SMITH a trouvé les résultats suivants :

Intervalles	0-0,9	1-1,9	2-2,9	3-3,9	4-4,9	5-5,9	6-6,9	7-7,9	8-8,9	9-9,9	10-10,9
Fréquences	0	6	141	36	23	0	0	0	0	0	0

On constate que ce groupe est bien plus favorable à la prohibition que le groupe précédent, ainsi d'ailleurs qu'il était permis de s'y attendre. Mais surtout cette comparaison comporte un enseignement d'une portée générale, qui illustre la nécessité d'interpréter les opinions individuelles d'une manière psychosociale. Que l'on considère par exemple l'intervalle (4-4,9). Un sujet, dont l'attitude appartient à cet intervalle, aura une position très modérée, presque médiane (il sera compris dans le sixième décile) s'il est étudiant. Si au contraire il fait partie du second groupe examiné, sa position devra être considérée comme tout à fait extrême (elle appartiendra au dernier décile) ; on pourra dire qu'il est tout à fait opposé à la prohibition. Une fois de plus, il faut insister sur le fait qu'une opinion individuelle n'a de sens que rapportée au groupe social dont l'individu fait partie. Les explications de Tom O'Leary ne se suffisent pas à elles-mêmes. La distribution des opinions est indispensable pour apprécier la signification de l'attitude d'un individu.

La distribution peut encore être présentée d'une autre manière. Théoriquement équivalente à la précédente, celle-ci a l'avantage de parler plus immédiatement à l'imagina-

tion. Sur un axe représentant la direction unique des opinions, on portera en abscisses les différentes valeurs d'opinion. Ainsi, cheminant sur l'axe, on traversera des positions représentant toutes les opinions classées en ordre. Les limites de chaque intervalle seront reportées sur cet axe. Enfin, sur chaque intervalle pris pour base, on construira des rectangles dont la hauteur sera proportionnelle à la fréquence des individus dans cet intervalle. On obtiendra ainsi une série de rectangles plus ou moins élevés sur l'axe des opinions, qui donnera l'allure de la distribution. Un rectangle ayant une grande hauteur signifiera une position d'opinion très fréquente dans le groupe. Un rectangle bas signifiera au contraire une opinion exceptionnelle dans le groupe. Un simple coup d'œil permettra ainsi d'apprécier la forme générale de la distribution. Une telle figure est appelée un « histogramme ». Les histogrammes des distributions précédentes sont représentés sur les figures. On constate immédiatement que la première distribution est beaucoup plus étalée, ce qui indique une répartition relativement plus uniforme des opinions dans les différentes régions de l'échelle.



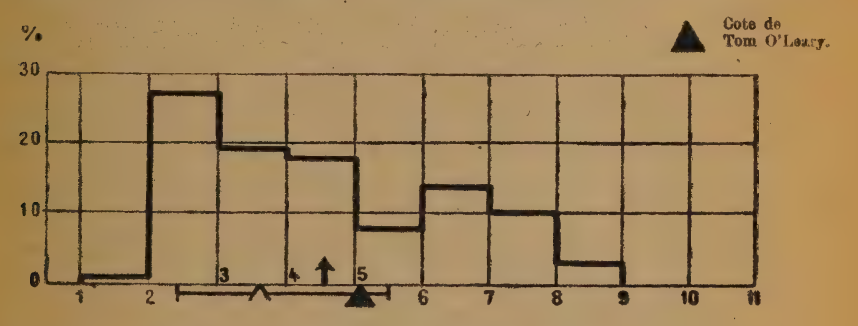


Fig. 1. — Distribution des cotes des étudiants

Enfin, pour compléter cette introduction à la notion de distribution, il est utile de rappeler la définition de quelques

éléments statistiques qui en permettent l'analyse. On a déjà fait allusion à la notion de « médiane ». La médiane est la valeur atteinte par l'individu qui se trouve au milieu de la distribution, lorsque les individus sont ordonnés. Lorsque les individus sont groupés par intervalles, la médiane est obtenue par interpolation. De même, le premier quartile est la valeur atteinte par l'individu qui limite le premier

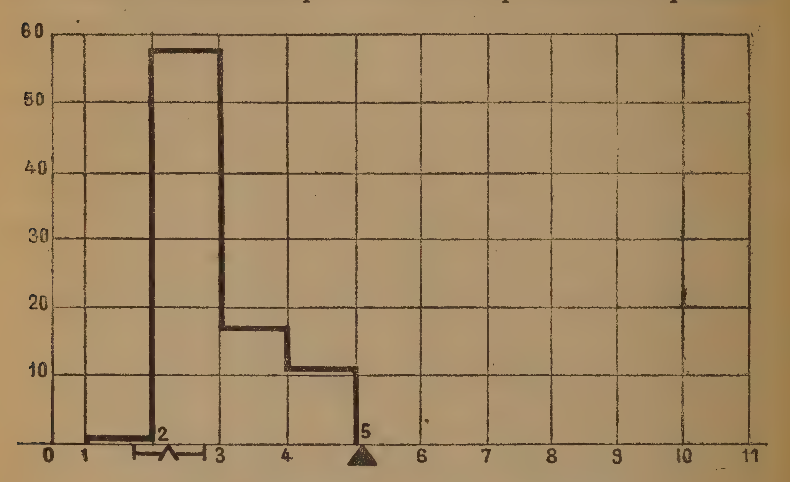


Fig. 2. — Distribution des cotes des méthodistes

quart de la distribution, le troisième quartile la valeur atteinte par l'individu qui limite le troisième quart. On définira, toujours de la même manière, les différents déciles et centiles. Ainsi, le premier décile est la valeur atteinte par l'individu qui limite le premier dixième de la distribution. Pour apprécier la manière dont les valeurs sont groupées autour de la médiane, que l'on nomme la « dispersion », on se servira parfois de la différence entre le troisième et le premier quartiles, ou de la moitié de cette différence. Ces éléments statistiques sont respectivement nommés « distance interquartile » et « déviation interquartile ». — Une autre manière de noter la valeur centrale de la distribution consiste à utiliser la « moyenne ». C'est simplement la

moyenne arithmétique de toutes les valeurs atteintes. Dans ce système, la dispersion s'évalue au moyen de l' « écart-type ». L'écart-type est la racine carrée de la moyenne arithmétique des carrés des déviations de toutes les valeurs par rapport à la moyenne. On notera en passant que le carré de l'écart-type est appelé la « variance » de la distribution. — Enfin, on appelle « mode » la valeur qui a été atteinte par le plus grand nombre d'individus. On remarquera que, si l'on a affaire à une courbe absolument symétrique, les trois valeurs centrales, médiane, moyenne et mode sont égales. C'est rarement le cas pour des distributions expérimentales. Elles sont le plus souvent dissymétriques, « voussées ». Les éléments statistiques par lesquels s'apprécie la « voussure », sont un peu trop compliqués pour être définis ici. Voici, pour les deux distributions qui ont servi d'exemple, quelques-uns de leurs éléments statistiques :

Distribution (1)	Méd.	Q_1	Q_3	Q_3-Q_1	Moy.	σ	Mode
Etudiants	3,65	2,45	5,55	3,10	4,54	1,83	2,50
Méthodistes	2,15	1,73	2,70	0,97	2,64	0,72	2,50

(1) Les abréviations ou symboles ont la signification suivante :
Méd. : médiane Q_1 : premier quartile Q_3-Q_1 : distance interquartile
Moy. : moyenne Q_3 : troisième quartile σ : écart-type

Ce tableau permet de faire certaines remarques. Les trois valeurs centrales, médiane, moyenne et mode, indiquent que les deux groupes de sujets sont dans l'ensemble favorables à la prohibition. Le mode ne permet pas de les distinguer, mais la comparaison des moyennes et des médianes montre que le second groupe est plus favorable que le premier. La comparaison des distances interquartiles ou des écarts-types établit en outre que la dispersion des opinions est plus grande dans le premier groupe : le groupe des méthodistes est plus *unanime* dans son approbation de la prohibition que le groupe des étudiants.

Il résulte de ces considérations et des exemples par

lesquels on a cherché à les illustrer, que l'examen de la distribution des opinions, qui peut être présentée soit numériquement, soit graphiquement, et ensuite analysée par des moyens statistiques appropriés, apparaît comme l'introduction à l'étude psychosociale de ce phénomène. L'étude des distributions d'opinions va faire l'objet de la deuxième partie de ce travail.

(3) Le problème des distributions typiques

Dans les développements précédents, le lecteur n'a pas été sans remarquer qu'on a omis de mentionner une donnée statistique très importante pour caractériser les distributions : leurs équations. Cette question demande en effet des développements particuliers. Étant donné un histogramme, on peut marquer les milieux des côtés supérieurs des rectangles qui le constituent, et réunir ces points par une ligne continue. La courbe ainsi obtenue peut analytiquement être représentée par une équation. Cette équation sera l'équation de la distribution et présentera le grand avantage de la caractériser complètement, en une seule expression. Il est donc très désirable qu'on puisse arriver à écrire l'équation des distributions obtenues expérimentalement. Présentée en ces termes, une telle entreprise est toutefois très difficile à mener à bien, et même irréalisable. Elle est très difficile parce que, comme on va le voir bientôt en étudiant la nature des distributions expérimentales, celles-ci sont très compliquées, parce qu'elles subissent des perturbations nombreuses, dont chacune est conditionnée par une infinité de causes, et doit être considérée comme produite au hasard. Ainsi, la courbe, ou l'équation, adaptée à une distribution expérimentale exprimera, non pas seulement l'essentiel du phénomène, mais encore l'effet de toutes les perturbations fortuites qui viennent le compliquer indûment. Il en résulterait d'ailleurs, cette remarque soit faite en passant, qu'une telle courbe, ou équation serait

peu significative, puisqu'elle comporterait, mêlés d'une manière inanalysable, à côté de l'essentiel du phénomène, des éléments dépendant seulement de variations accidentelles. Mais en outre, et cette observation est la plus importante, la recherche de ces courbes ou équations est même vouée d'avance à l'échec. Étant donné un nombre fini de points, comme sont les milieux des côtés supérieurs d'un histogramme, on peut faire passer par ces points une infinité de courbes, exprimées par une infinité d'équations. Comment choisir, parmi ces possibilités infinies, celle qui exprime véritablement la nature du phénomène ? Il faudrait un principe de choix, possédé par ailleurs, qui vînt introduire la lumière dans la distribution intrinsèquement inintelligible. Comme toujours lorsqu'une idée directrice ne vient pas fournir un fil d'Ariane pour s'orienter dans le labyrinthe de l'expérience, les résultats d'une observation paraissent absolument chaotiques et inassimilables.

Une comparaison, à laquelle il a déjà été fait appel, peut rendre plus sensible la situation dans laquelle on se trouve, et montrera dans quelle direction une solution peut être cherchée. Que l'on considère encore une fois le cas de l'observation des nuages. Tant qu'on ne disposera pas de schémas convenables, la forme des nuages paraîtra abandonnée totalement au hasard. Il semble que toutes les formes concevables puissent être observées. On a souvent noté que les nuages peuvent évoquer les images les plus inattendues, des silhouettes d'hommes ou d'animaux, des combats de géants, des navires, des arborescences inouïes. Bien plus, le nuage est dans un état de devenir incessant. Ses bords se déforment, roulent, son centre se resserre ou s'étale, des ondulations se forment et se déforment. L'esprit ne sait où se prendre pour faire une science des nuages. La physique des nuages n'a été possible que du moment où, plus ou moins arbitrairement, plus ou moins heureusement, Lamarck et Howard, à peu près simultanément (1802-1803), ont défini quatre ou cinq types fondamentaux de

nuages. Ces schémas ne paraissent pas toujours très naturels (par exemple le *cumulo-stratus* de Howard est étrange et paraît assez mal observé. Cf. Coulomb et Loisel, *La Physique des nuages*, 1940, p. 11). Et il n'est pas toujours commode d'y ramener certaines formes observées dans le ciel. La classification des nuages n'a pas cessé de se modifier et de se compliquer. Même la classification actuelle manque parfois de critères non ambigus pour définir une forme nuageuse avec certitude. Pourtant on peut dire que seules les définitions de quelques types fondamentaux ont rendu possible la science des nuages.

Il faut penser que les conditions sont les mêmes pour la connaissance psychosociale des opinions. Les distributions resteront inintelligibles, les relations fondamentales ne pourront être établies, tant qu'on n'aura pas tenté de définir quelques types fondamentaux. Elles aussi, les distributions expérimentales sont infiniment variées, et se déforment incessamment. Mais comment isoler les formes typiques ? La procédure inductive, qui consisterait à réunir un grand nombre de distributions, à les comparer, à essayer de dégager quelques types communs, ne peut réussir. Que l'on examine la centaine de distributions publiées à ce jour. Rien de clair ne se dégage. On peut même dire qu'une telle méthode est condamnée par avance. Les types ne sont pas une question de moyenne ou de majorité. Le radium est une espèce chimique plus rare que le fer. Il n'est pas moins une essence indépendante. Faut-il alors recourir à une déduction *a priori ?* Mais il paraît impossible, étant donné un groupe social et un problème d'opinion, de dire comment les opinions de ce groupe se distribueront sur ce problème, si l'on ne connaît pas le mécanisme psychosocial producteur des opinions. Pour ce problème particulier des distributions typiques, il faut répéter ce qui a été remarqué au sujet de l'esprit général qui doit animer l'étude des opinions. On ne saurait pas plus faire appel à une méthode purement rationnelle, qu'à une méthode exclusivement empirique. Il faut

faire des hypothèses, plus ou moins arbitraires, et les confronter avec l'expérience, qui les montrera plus ou moins heureuses. Le programme consiste donc à examiner certaines fonctions à titre d'hypothèses, à en suivre les conséquences, et à étudier leur adaptation, leur ajustement aux distributions rencontrées dans l'expérience. Seul le hasard d'un heureux choix d'hypothèses au départ pourra permettre l'aboutissement de cette recherche.

(4) Caractère des distributions expérimentales

Avant de passer à ces hypothèses, de chercher à concevoir des types idéaux de distribution, il est nécessaire encore de préciser la nature des distributions expérimentales auxquelles on aura à comparer ces types.

On commencera par préciser le sens de la représentation d'une distribution par une courbe de fréquence ou son équation. La distribution est donnée par un tableau de nombres, ou par l'histogramme équivalent. Il est commode de raisonner sur l'histogramme. L'histogramme consiste dans une série de rectangles contigus, de bases égales et de hauteurs généralement inégales. Quelle est la signification d'un rectangle ? Sa base est la longueur d'un intervalle de valeurs de l'échelle. Les points de cette base représentent une infinité de nuances d'opinion théoriquement possibles. La plus favorable est évaluée par l'abscisse de l'origine de l'intervalle, la plus défavorable par celle de son extrémité. La longueur de l'intervalle est ainsi la différence, évaluée en unités d'échelle, entre l'opinion la plus défavorable et la plus favorable de celles qui sont représentées par les points de cet intervalle. La signification de la base est donc très claire. Celle de la hauteur ne l'est pas moins. Elle a été définie comme étant égale à la fréquence d'adoption de l'opinion moyenne de l'intervalle. En groupant les individus dans un intervalle, on a en effet confondu leurs différentes opinions avec l'opinion moyenne de l'intervalle. La hauteur,

par un changement d'unités sur l'axe des ordonnées, pourra aussi bien représenter d'ailleurs le pourcentage de la fréquence dans l'intervalle. Moyennant des conventions préalables, la signification de la hauteur d'un rectangle ne présente donc pas non plus de difficulté. Quant à l'aire du rectangle, elle est évidemment proportionnelle à la fréquence dans l'intervalle, ou, si l'on préfère, au pourcentage de cette fréquence dans le nombre total des individus appartenant à la distribution. Par suite, l'aire de l'histogramme complet est proportionnelle à la totalité de la distribution. Supposons que l'expérience donne des mesures deux fois plus fines. Chaque intervalle sera partagé en deux, le rectangle qui lui correspondait étant remplacé par deux rectangles. Comme la fréquence totale de l'intervalle primitif n'a pas varié, la somme des aires des deux rectangles sera toujours proportionnelle de la même manière à la fréquence. L'amélioration de la représentation de la distribution consiste en ce que l'on aura deux côtés supérieurs de rectangles pour le même intervalle primitif. On saura donc avec plus de précision comment les opinions sont distribuées dans l'intervalle. Cette précision pourra ainsi être indéfiniment augmentée par des duplications successives du nombre des rectangles. S'il était possible de pousser l'analyse à l'infini, d'étudier la répartition des opinions sur l'infinité des nuances possibles de chaque intervalle (ce qui entraînerait évidemment à porter à l'infini le nombre des sujets testés, mais ne changerait rien à la notion de proportion de sujets appartenant à chaque intervalle), les côtés supérieurs des rectangles seraient remplacés par des points, constituant une courbe. Cette courbe serait telle que l'arc déterminé sur elle par les ordonnées de l'intervalle primitif comprendrait une aire qui serait égale à l'aire du rectangle primitif. L'aire totale de la courbe sera par suite proportionnelle à la totalité de la distribution. L'histogramme représente le phénomène d'une manière seulement approchée. La courbe le représenterait d'une manière exacte.

La courbe de fréquence serait donc obtenue en place de l'histogramme expérimental, si l'on pouvait tester une population infinie de sujets sur l'infinité des nuances possibles d'opinion. Ce simple énoncé montre qu'une telle entreprise est tout à fait irréalisable. D'une part, on ne peut considérer toutes les nuances possibles d'opinion, non seulement parce que le travail expérimental serait trop considérable, c'est-à-dire pour une raison pratique, mais encore, d'une manière théorique, parce qu'à partir d'un certain moment les nuances d'opinion ne sont plus définies. On a vu en effet, au chapitre II, qu'il existe un seuil différentiel des nuances d'opinion, au-dessous duquel les nuances voisines sont confondues. C'est précisément ce fait expérimental qui a rendu possible l'évaluation des opinions par la méthode des intervalles apparaissant égaux. Il faut tout de suite remarquer qu'on n'est pas, en ce domaine, dans une situation exceptionnellement défavorable. Il en est ainsi de toutes les mesures. La taille d'un individu, par exemple, ou son poids, ne peuvent être définis au delà d'une certaine précision. D'autre part, il n'est pas davantage possible d'étudier les réactions d'une population infinie, à la fois pour des raisons pratiques évidentes, et parce que, théoriquement, aucune expérience ne peut jamais donner que des échantillons. Comme le remarque judicieusement G. H. Thomson (1939, p. 144-145), même la totalité des personnes vivant dans un pays à la minute présente n'est qu'un échantillon très limité de l'espèce humaine. C'est donc d'une double manière que l'obtention d'une distribution expérimentale reste très éloignée des conditions d'une courbe de fréquence. On ne pourra prendre toutes les opinions possibles, mais seulement quelques *échantillons*. Et on n'aura aussi que quelques échantillons de la population des sujets. Une distribution expérimentale est obtenue seulement à la suite d'un double échantillonnage. C'est là le caractère essentiel des données expérimentales auxquelles on aura affaire.

Or ce double échantillonnage a des effets beaucoup plus importants que de diminuer seulement la précision des résultats, comme une analyse précédente vient déjà de le montrer. La situation ressemble à celle d'un enquêteur, qui, voulant déterminer les conditions d'hygiène d'une ville, entrerait dans les quelques premières maisons qui se présenteraient à lui, et en inspecterait une ou deux pièces. Des conclusions fondées sur une telle inspection seraient suspectes deux fois, parce qu'on n'aurait pas atteint tous les types d'habitations, et parce qu'on ne les aurait pas examinées à tous les points de vue nécessaires. L'un et l'autre échantillonnages entraînent donc des erreurs spécifiques. Il faudrait préciser la nature de ces erreurs.

Pour commencer par ceux-ci, les effets de la sélection des propositions sont très obscurs. Nous n'avons aucune idée précise de ce que peut être la population indéfinie des opinions relatives à une question, et nous n'avons pas de moyen de la connaître. Dans ces conditions, il est impossible de donner aucune règle pour y choisir des échantillons. L'échantillonnage s'opère sans méthode. Or un choix sans méthode n'est pas un choix au hasard, il ne revient pas à un tirage au sort. Au contraire, on a des raisons de le croire tendancieux, puisque le principe de choix, au lieu d'une règle logique, sera les tendances naturelles générales, ou l'idiosyncrasie du sujet qui choisit. Il est donc à prévoir que si l'on choisit les propositions sans précautions, elles seront réparties très inégalement dans les différentes régions de l'échelle. La fidélité des valeurs de l'échelle ne sera pas homogène. Mais il ne paraît pas facile de préciser cette conclusion très vague. L'échelle construite, il est facile de constater le manque d'uniformité dans la répartition des propositions. Mais rien ne conduit à supposer que la répartition réelle (si ce mot peut avoir un sens) des propositions soit uniforme. Cette hypothèse, qui paraît être sous-entendue par THURSTONE (1929, p. 59), est dépourvue de fondement. Rien ne permet non plus de supposer que cette

distribution est normale, comme le font Hull (1928) ou Symonds (1931). Nous ignorons absolument quelle est la distribution des formules d'opinions. — Cette conclusion négative et décevante ne signifie pas toutefois que l'expérimentateur peut s'en autoriser pour choisir les propositions d'une manière tout à fait négligente et arbitraire. Il existe des techniques, dont l'utilisation permet certainement d'améliorer les résultats. D'abord, une étude soigneuse du problème d'opinion, et l'analyse des réponses, proposition par proposition, comme le préconisent par exemple Thurstone (1929), Stagner (1936, 1) et Hartmann (1938), permettent d'augmenter la pertinence de l'échelle. En second lieu, la forme des propositions influe sur les réponses. Lorge (1939, 1) a montré qu'il y a une différence, non seulement logique, mais logico-psychologique entre le rejet et l'acceptation des propositions : en simplifiant, on peut dire qu'il est plus facile d'accepter que de rejeter. Il en résulte que les formulations positives et négatives des opinions ne sont pas équivalentes. Dans un travail d'une certaine étendue, Blankenship (1940) distingue cinq formes de questions : objective, subjective, objective-positive, objective accompagnée d'un choix d'alternatives, objective-négative. Il constate que la forme objective, bien qu'attirant des réponses assez inconsistantes et souvent indécises, doit être considérée comme la meilleure, parce qu'elle produit les réponses les plus valides et les plus personnelles. Enfin, à côté de ces conditions qualitatives, le nombre des propositions utilisées, et aussi la dimension des intervalles servant à grouper les données, et qui dépend en partie de ce nombre, influent également sur la valeur de la distribution. C'est ainsi qu'on a pu montrer (Fisher, 1925, § 13) que l'erreur-type due au groupement des données est une fonction linéaire de la longueur de l'intervalle (1). Toutes ces obser-

(1) Cette erreur-type vaut, si n est le nombre des données, $\frac{1}{\sqrt{12n}}$ de la longueur de l'intervalle.

vations permettent de diminuer les défauts dus au manque d'une théorie générale sur la nature des nuances d'opinions. Il est certain pourtant qu'elles n'y suppléent pas. Les effets de la sélection des propositions sont, dans leur ensemble, très mal connus.

Les effets de la sélection des sujets le sont mieux. On supposera d'abord que les individus choisis pour passer le test sont bien représentatifs du groupe qu'on désire étudier. Il est évident qu'en basant la connaissance d'un caractère d'un groupe sur l'étude de ce caractère dans quelques représentants de ce groupe, on néglige une certaine quantité d'information possible, on commet une erreur. Mais on aura fait beaucoup si on a pu déterminer cette erreur. On saura en effet quelle marge de confiance on peut accorder à la connaissance obtenue. — Il est au préalable indispensable de bien comprendre la nature de cette erreur. Ce n'est pas une erreur du type logique, telle qu'on en commet quand on choisit faussement dans une alternative de deux contradictoires. Ce n'est pas non plus une erreur appartenant au domaine des mesures physiques, où l'on exprime un certain caractère avec seulement une certaine approximation. C'est une erreur d'estimation statistique : on ne peut dire si le résultat est vrai ou faux, ni à quelle approximation près il est vrai. On peut seulement dire le nombre de chances qu'on a, que le résultat ne s'écarte pas de la vérité de plus d'une certaine quantité ; on s'expose avec un certain risque, à un inconvénient d'une certaine dimension. Bien entendu, dans les mêmes conditions, on doit considérer que plus le risque est grand, plus l'inconvénient est faible. Ainsi, en jouant à la boule (si le jeu est équitable) pour gagner 9 francs on peut miser sur un numéro 1 franc, avec 8 chances sur 9 de perdre, ou sur une bande 4 fr. 50, avec seulement 1 chance sur 2 de perdre. Le sens de l'erreur étant ainsi précisé, il faut encore dire quelle sorte d'estimation on recherche. On a vu plus haut que l'estimation expérimentale peut être représentée par différents éléments statistiques de la distribution.

On se bornera ici à examiner le cas le plus simple, celui de la moyenne de la distribution. On cherche donc à savoir combien de chances on a, en estimant la moyenne des opinions d'un groupe d'après la connaissance de la moyenne des opinions de quelques échantillons représentatifs de ce groupe, que l'erreur commise sur cette estimation ne dépasse pas une quantité déterminée. — La moyenne dépend évidemment de certaines conventions et de certains résultats expérimentaux. Pour la calculer, on multiplie chaque valeur par le nombre des individus atteignant cette valeur, on fait la somme de ces produits, et on divise cette somme par le nombre total des individus ayant pris part à l'expérience. Il faut donc qu'on fixe par convention l'unité de ces valeurs, et qu'on connaisse le nombre des individus atteignant chaque valeur. Considérons un premier cas très simple. Supposons qu'au problème d'opinion proposé, on puisse répondre seulement de deux manières, oui et non. Attachons par convention la valeur 1 à la réponse oui, le nombre 0 à la réponse non. La somme des produits de chaque valeur atteinte, par le nombre d'individus l'atteignant, sera donc égale au nombre d'individus répondant oui. Et la moyenne des réponses sera le quotient de cette somme par le nombre d'individus interrogés, donc la proportion des individus ayant répondu oui. Un théorème fondamental du calcul des probabilités, dû à Jacques Bernoulli (cf. Darmois, 1928, p. 39), qui n'est autre que la première forme de la loi des grands nombres, établit que la probabilité que cette proportion ne s'écarte pas, au delà d'une quantité donnée, de la proportion véritable, qui est celle de la population totale, s'approche indéfiniment de la certitude par la multiplication indéfinie du nombre des individus interrogés. En d'autres termes, on se rapproche indéfiniment de la certitude que l'erreur commise dans l'échantillonnage ne dépasse pas une valeur donnée arbitrairement, en augmentant indéfiniment le nombre des individus ayant pris part à l'expérience. D'une manière plus précise si on recommence plusieurs fois l'expérience, les

proportions obtenues varieront suivant une loi connue, d'après laquelle la probabilité de maintenir l'erreur dans une limite fixe, pour un nombre donné d'échantillons, est beaucoup plus forte, même si les possibilités de réponses sont en nombre indéfini. Ainsi, on trouve qu'il suffit d'examiner seulement 664 individus, pour que dans 99 cas sur 100 l'erreur ne dépasse pas 5 %. — Les erreurs commises dans l'évaluation des autres éléments statistiques, et leurs probabilités peuvent également être calculées, et l'on constate qu'elles sont toujours liées au nombre des échantillons utilisés. On a donc obtenu la solution de la première partie du problème. L'effet de la sélection des sujets, si l'on suppose que cette sélection a bien été faite au hasard, est de produire sur les éléments statistiques de la distribution une erreur statistique d'autant plus grave que le nombre des sujets sera moins élevé. Toutefois, à moins d'examiner la population tout entière (et on a vu que ce n'est pas possible), l'erreur ne pourra jamais être nulle ; et de plus, comme cette erreur diminue beaucoup moins vite que le nombre des sujets (elle varie en raison inverse de la racine carrée de ce nombre), il doit arriver un moment où, dans la pratique, on ne gagne plus rien à continuer d'augmenter ce nombre. Aucune règle précise ne peut être donnée ici. C'est une question d'opportunité et de discernement chez l'expérimentateur.

Il reste à examiner un deuxième aspect de la sélection des sujets. On a supposé jusqu'ici, et c'était une hypothèse indispensable à la théorie probabiliste des erreurs d'échantillonnage, que les échantillons étaient choisis rigoureusement au hasard. Il est superflu de remarquer que cette hypothèse n'est jamais absolument conforme à la pratique. Il arrive très souvent que l'expérimentateur se contente d'utiliser le personnel qu'il a sous la main. C'est le cas notamment d'un très grand nombre de travaux américains, très soignés à d'autres égards. Même dans le cas où l'expérimentateur s'est efforcé de varier ses sujets, de les choisir consciemment, il est douteux que la sélection puisse être

comparée au tirage de boules dans une urne bien remuée. Il en résulte qu'en plus des erreurs d'échantillonnage des sujets, et de celles qui résultent de la sélection des propositions, les résultats expérimentaux sont affectés d'erreurs systématiques, qu'il est très difficile d'apprécier. Ou bien il se trouvera que les différents sujets appartiendront à des groupes sociaux très différents, apportant dans la distribution expérimentale une hétérogénéité très difficile à analyser par la suite. Ou bien au contraire, il pourra se faire que les opinions testées seront plus uniformes que dans le groupe auquel elles appartiennent. De toutes manières, l'effet de ces conditions perturbatrices devrait être examiné dans chaque cas particulier. On s'apercevra sans doute que, pour choisir judicieusement les échantillons destinés à représenter le groupe, il faudrait connaître les conditions psychologiques et sociales des opinions. Une fois de plus, les méthodes de recherche apparaissent sous la dépendance des vérités déjà trouvées ou à trouver.

Le caractère des distributions expérimentales apparaît désormais avec toutes ses conséquences. Ces distributions n'ont pu être obtenues que par un double échantillonnage, échantillonnage des nuances d'opinions, échantillonnage des sujets. Ce double échantillonnage entraîne des erreurs de natures très diverses, dont le sens et l'importance ne peuvent qu'exceptionnellement être précisés. Il est donc à craindre que les résultats expérimentaux ne s'écartent d'une manière très sensible des lois qui régissent les opinions. Le théoricien qui s'efforce d'ajuster des courbes de fréquence aux histogrammes expérimentaux, des lois aux données de l'expérience, se trouve donc dans une situation très difficile.

(5) Signification des distributions typiques

On vient de voir, dans l'analyse précédente, qu'il ne faut pas compter qu'une distribution expérimentale s'ajustera exactement à ce que, dans un langage réaliste, on

peut appeler sa loi vraie, celle qui résulterait d'une observation infiniment minutieuse, infiniment précise. Tout ce que l'on pourrait faire, si l'on disposait d'une telle loi, ce serait, utilisant les instruments procurés par la statistique, appelés « épreuves d'ajustement », apprécier la probabilité pour que la distribution obtenue diffère de la loi théorique seulement par l'effet d'erreurs dues au hasard. Mais on est actuellement très éloigné de la connaissance de telles lois complètes, qui seraient les analogues par exemples des équations astronomiques exprimant la trajectoire d'un astre. En particulier, il ne faut pas confondre les courbes de fréquences dont on envisage ici la possibilité théorique, avec des distributions typiques qui seront étudiées au chapitre suivant, et dont la nature est très différente.

Le but qu'on se propose par la recherche des distributions typiques est la découverte de quelques schémas simples, adaptés à des conditions idéales définies avec précision, et présentant très peu de complication. L'œil averti d'un spécialiste sera sans doute capable d'identifier les éléments du schéma et certains aspects du phénomène naturel. Mais il est trop certain que l'ajustement, même dans ses grandes lignes, ne pourra jamais se faire terme à terme. Que l'on autorise encore une comparaison, empruntée cette fois au domaine de la science géographique. Les géographes font usage de différents schémas de types de cours d'eau. Ils sauront, sur le terrain, assigner les limites du bassin supérieur, du bassin moyen, du bassin inférieur d'une rivière. Que l'on songe pourtant, non pas aux innombrables accidents, minuscules ou considérables, qui troublent son cours, aux cascades, aux rapides, aux pertes, aux résurgences, aux plans d'eau, aux méandres, aux confluents, aux bras séparés par des îles, à tous ces événements de la vie d'une rivière qui sont les prétextes, l'atmosphère et la cause de la poésie de l'eau, — que l'on pense non pas à tous ces détails concrets, qui constituent pourtant la rivière dans sa réalité, mais simplement à une carte, même peu détaillée,

à une coupe topographique, même sommaire, si fertiles pourtant en circonstances singulières, uniques, imprévisibles autant qu'un fait historique : on mesurera la distance qui sépare un schéma de la réalité, déjà simplifiée, organisée par l'abstraction. Ainsi en ira-t-il sans doute des rapports entre les types de distributions, et les distributions obtenues dans l'expérience. Comme le géographe se plaît à illustrer un schéma par une photographie choisie parmi des milliers d'autres non significatives, et dont il serait souvent embarrassé de trouver la réplique, on pourra peut-être, dans un but d'exemplification, offrir quelques illustrations de chaque type. Mais il faut bien s'attendre à ce que dans le cas général les distributions-types soient plus simples, infiniment plus simples que la réalité.

Il ne faudrait pourtant pas en conclure trop vite que la recherche des distributions-types est sans utilité. On aura l'occasion de faire ressortir le pouvoir d'explication qu'elles possèdent. Dès maintenant, il suffira de rappeler que toute loi scientifique n'est qu'une abstraction de ce genre, seulement plus ou moins poussée. Les lois de la chute des corps dans le vide, cas fort peu intéressant pour la physique terrestre, sont au point de départ de la mécanique concrète. Et d'ailleurs quel physicien sera capable de prévoir le détail de la chute d'une feuille morte ? — Puisque les opinions sont de nature psychosociale, et puisque leur distribution exprime le plus immédiatement ce caractère, ce sont les schémas, les types de distribution qu'il faut rechercher. Mais la science est lente, bornée, approximative. Il ne faudra pas s'étonner si les premiers essais pour mettre de l'ordre dans l'infinie diversité de l'expérience, ne débrouillent la complication du concret que *grosso modo*.

CHAPITRE V

LES DISTRIBUTIONS TYPIQUES

(1) Examen d'une distribution binomiale. — (2) Théorie de la distribution normale. — (3) La distribution en J. — (4) Les distributions en double J. — (5) Effets de l'hétérogénéité des groupes. — (6) Pouvoir explicatif des distributions typiques.

(1) EXAMEN D'UNE DISTRIBUTION BINOMIALE

Dans bien des domaines, et notamment en psychologie, la tendance instinctive du statisticien est de chercher si la distribution à étudier n'est pas une distribution normale. C'est ainsi que bien des auteurs, à tort ou à raison, commencent par supposer une distribution normale des traits psychologiques. Que l'on considère, par exemple, ce trait de caractère qu'on peut désigner par l'antithèse « ascendance-soumission ». N'est-il pas à prévoir, avant toute vérification expérimentale, que bien peu de sujets seront très autoritaires ou « ascendants », qu'une proportion aussi faible le sera très peu, et que la grande majorité s'échelonnera entre les rares caractères ascendants, et les rares subordonnés (1) ? Il se peut que l'expérience infirme cette hypothèse. Mais il paraît raisonnable de l'examiner. De même ne peut-on s'attendre à ce que le trait de « ponctualité », — à supposer qu'il existe réellement une telle disposition permanente chez les individus, — soit distribué normalement ? A vrai dire, ce cas est déjà passablement différent du précédent. En

(1) Voir par exemple G. W. ALLPORT, 1928.

effet, le trait d' « ascendance-soumission » est d'essence purement psychologique. On a, par nature, un caractère soumis ou ascendant. Il paraît donc raisonnable de s'attendre à ce que la Nature, ou les lois de l'hérédité si l'on préfère, aient distribué au hasard les différents degrés de ce trait. Au contraire, la ponctualité est d'essence au moins partiellement sociale. La société sanctionne le manque de ponctualité, différemment, il est vrai, suivant les circonstances, selon qu'il s'agit d'exactitude à l'atelier, à un rendez-vous, au spectacle. De toutes manières, une contrainte s'exerce, qui tend à réformer les individus qui par nature seraient peu ponctuels, à leur faire contracter des habitudes, cette seconde nature, d'exactitude. On peut s'attendre ainsi, en soumettant la question à une analyse logique plus poussée, à ce que la distribution du trait de ponctualité diffère beaucoup d'une distribution normale (1). Ainsi, la distribution normale des traits ne serait pas une règle absolue.

On a déjà vu, dans un chapitre antérieur (p. 36), la tendance de certains auteurs à postuler de même la distribution normale des opinions. Pourtant, non seulement il est exceptionnel de rencontrer expérimentalement des distributions se rapprochant de la normale, mais encore on ne voit pas bien pour quelles raisons elles y tendraient. Thurstone a critiqué une telle supposition de principe (1929, p. 16) : « Il n'y a absolument aucune raison pour supposer que les opinions d'aucun groupe de sujets soient distribuées normalement, sur quelque question que ce soit » (2). On verra par la suite qu'il existe effectivement des causes précises, qui empêchent très souvent les distributions d'opinions de tendre vers la forme normale. Mais cela n'interdit pas qu'on puisse se demander d'abord ce que signifierait une distribution d'opinions qui serait normale.

(1) Cf. à ce sujet la discussion entre Dudycha et F. H. Allport. Voir notamment Dudycha, 1936 et 1937 et F. H. Allport, 1934.

(2) Cf. la déclaration, beaucoup plus radicale, de Boring (1920) : « Il n'y a pas de raisons pour que les phénomènes se distribuent normalement. »

Il ne s'agit plus de poser, à titre provisoire, une hypothèse. On se propose seulement d'examiner quelles seraient les conditions logiques d'une hypothèse qui, pour le moment, n'est ni posée, ni rejetée.

Supposons d'abord qu'on réunisse une liste de *n* propositions relatives au même problème d'opinion ; supposons qu'on puisse répondre à ces propositions de deux manières seulement, par exemple oui, ou non ; supposons aussi que les propositions soient telles que d'une part chaque individu interrogé n'aperçoive pas de lien nécessaire entre ces propositions, et qu'ainsi chacune de ses réponses soit indépendante, que d'autre part les réponses de tout individu soient sans influence sur les réponses des autres individus, qu'en d'autres termes les oui et les non soient indépendants, à la fois à l'intérieur d'une épreuve, et entre les épreuves faites sur les différents sujets de l'expérience ; supposons enfin que cette liste soit proposée, avec consigne de donner une réponse à chaque proposition, à un nombre élevé N de sujets. On étudiera la distribution des réponses positives (par exemple) dans le groupe des individus. C'est-à-dire qu'on cherchera le nombre d'individus ayant donné une réponse positive, deux réponses positives, ..., *n* réponses positives. Ces conditions sont identiques au schéma classique où, d'une urne contenant des boules rouges et des boules blanches bien mélangées, identiques sauf par la couleur, on extrait simultanément *n* boules, dans N épreuves, en remettant à chaque épreuve les boules dans l'urne, et en comptant le nombre d'épreuves ayant donné 1, 2, ..., *n* boules d'une couleur, blanches par exemple. Dans un cas comme dans l'autre, les fréquences des différentes occurrences sont données par les termes du développement du binôme $(p + q)^n$, où p représente la probabilité d'obtenir une boule blanche ou une réponse oui dans une épreuve, et q la probabilité d'obtenir l'autre cas. Cette distribution est la distribution binomiale. On sait qu'elle tend vers la distribution normale lorsque N devient grand. — Or, à quoi

concrètement correspondent nos hypothèses ? Elles impliquent en réalité trois conditions : (1) les différentes réponses d'une épreuve sont indépendantes les unes des autres. Le sujet n'aperçoit pas de lien entre les propositions, tel que l'acceptation ou le rejet d'une proposition déterminerait ses réponses aux autres propositions ; (2) les résultats des différentes épreuves sont indépendants : un sujet n'est pas affecté par les réponses des autres sujets ; (3) les probabilités de répondre dans un sens ou dans l'autre sont déterminées (bien qu'inconnues) et les mêmes pour chaque épreuve. Cette troisième condition, un peu mystérieuse à cause de l'introduction de la notion de probabilité, signifie seulement que le sens des propositions est fixé dans le groupe, ou, ce qui revient au même, que le groupe des sujets est homogène par rapport à l'ensemble du test. Une quatrième condition, qu'on pourrait ajouter, n'est pas particulière à cette forme de distribution, et pourrait être passée sous silence comme allant de soi. Pour qu'une distribution expérimentale tende vers sa forme théorique, il faut, comme on l'a vu antérieurement, que le nombre des épreuves soit suffisamment élevé.

On comprend qu'il soit rare d'obtenir, par le moyen du schéma qui vient d'être indiqué, des distributions normales d'opinions. Les trois conditions sont difficilement réunies. D'abord, il arrivera très souvent que les problèmes évoqués par les propositions présenteront des sens variables, ou éveilleront des intérêts d'ordre différent pour les différents sujets. On a déjà vu, au chapitre précédent (p. 90) que les opinions d'un sujet n'ont de sens qu'à l'intérieur de son groupe. Or il est *a priori* très difficile dans bien des cas de définir à quel groupe, au point de vue des opinions, appartient un individu. C'est pourquoi les groupes étudiés seront souvent peu homogènes, et l'une des conditions nécessaires pour obtenir des distributions normales ne sera pas réalisée. Une autre condition exige que dans ses réponses chaque sujet se comporte d'une manière autonome. Or il arrive très souvent que l'individu opine, non par lui-même,

mais comme membre du groupe. Toutes les fois où le problème d'opinion fera apparaître la communauté de l'individu avec son groupe, toutes les fois où la fidélité au groupe apparaîtra impliquée, la deuxième condition ne sera pas satisfaite, et la distribution n'aura aucune chance d'être normale. Enfin la dernière condition ne sera jamais satisfaite si l'expérimentateur n'a pas pris des précautions toutes particulières. Aucun test d'opinion n'est entrepris qui n'ait pour but d'atteindre une certaine attitude, de mettre en lumière une certaine position générale chez les sujets. Un test d'opinion a nécessairement un sens, sous peine d'être futile et vain. Les différentes propositions ont donc une connexion intime, qui donnera une portée et une signification aux réponses. La condition ne sera pas satisfaite si le sujet aperçoit ce lien. Il répondra en bloc, il cristallisera en une attitude les réactions particulières qu'on attend de lui. Tout se passera comme si, dans le schéma de l'urne, au lieu de tirer des boules indépendantes, on faisait des « tirages en grappes ». Or il faut reconnaître que c'est la caractéristique de la plupart des tests d'opinions de ne pouvoir cacher leur but. Pace (1939, 2) a insisté sur ce caractère, et il y dénonce une cause de consistance illégitime. Cette conclusion peut être discutée. Mais il n'est pas douteux que ce fait compromet les chances d'obtenir une distribution normale. Pour toutes ces raisons, on comprend donc que l'expérience ne peut offrir régulièrement une telle distribution.

Il n'est pourtant pas impossible de découvrir dans les distributions publiées certains exemples s'adaptant, aux erreurs d'échantillonnage près, au schéma esquissé ici. Bien qu'assez exceptionnels, de tels exemples sont instructifs, parce qu'ils permettent de vérifier si les conditions analysées sont satisfaites au moins approximativement. C'est précisément une telle distribution qui a été obtenue par Stagner (1936, 1) dans l'expérience dont on a déjà rendu compte précédemment (p. 70). Voici les résultats expérimentaux obtenus par cet auteur, comparés aux

nombres théoriques qui résulteraient d'une distribution normale :

(1) Milieux des intervalles	(2) Fréquences expérimentales	(3) Fréquences théoriques (1)
31	1	1,9
28	6	6,4
25	16	15,8
22	35	30,0
19	57	43,1
13	33	39,1
10	17	24,5
7	14	11,6
4	5	4,2
1	3	1,2

On trouvera à la page 114, fig. 3, l'histogramme expérimental et la courbe théorique qui représentent graphiquement ces résultats. En soumettant ces distributions à l'analyse statistique, on trouve qu'on a une probabilité de 0,225 que la distribution obtenue soit normale. Cette probabilité étant très suffisante pour que l'hypothèse de normalité soit retenue, il convient d'examiner dans quelles conditions la distribution a été obtenue par Stagner, afin de voir si elle est conforme au schéma binomial (2).

(1) Fréquences calculées par nous, comme tous les calculs d'ajustement de ce chapitre.

(2) Cette probabilité de 0,225 peut paraître faible au lecteur peu familier avec la signification des résultats des épreuves d'ajustement. Cette notion devant revenir plusieurs fois au cours de ce chapitre, un mot d'explication peut être utile. Pour ne pas surcharger le texte, on a parlé de la « probabilité pour que la distribution soit normale ». L'expression est en réalité incorrecte. On ne teste pas une hypothèse directement. C'est l'*hypothèse contraire* qu'on met à l'épreuve. La probabilité trouvée signifie que si l'on répétait l'expérience de Stagner un nombre indéfini de fois, et si la distribution *vraie* était normale, 22,5 % des expériences, en raison des erreurs d'échantillonnage, s'écarteraient autant ou plus que celle-là de la distribution théorique. L'hypothèse

Comme on vient de le rappeler, l'expérience de Stagner a déjà été décrite. L'auteur, après une étude approfondie du contenu d'opinion à étudier (ce qu'il appelle le « fascisme »), retient 35 propositions pertinentes sur la question. Il mêle à ces 35 propositions 15 autres indépendantes de la question, afin de dissimuler aux sujets le but du test, et

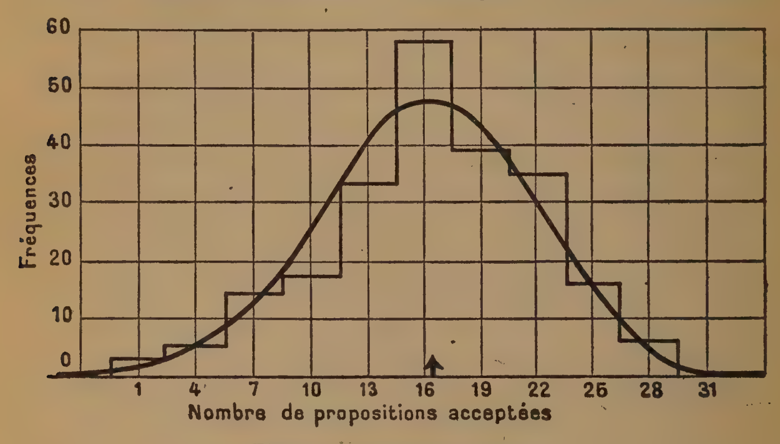


Fig. 3. — Stagner, 1936, 1

d'éviter ainsi les réponses stéréotypées. Il propose ce test à 226 étudiants. Il compte pour chaque sujet le nombre des propositions auxquelles il réagit dans le sens fasciste. Il obtient pour chaque sujet un nombre variant de 0 à 35 qui est d'autant plus grand que le sujet manifeste une opinion davantage favorable au fascisme : ce sera sa cote de fascisme. Il compte ensuite le nombre de sujets acceptant des nombres croissants de propositions favorables au fas-

contraire, suivant laquelle la distribution expérimentale a été produite par une distribution vraie qui n'est pas normale, a donc contre elle une proportion de 22,5 % d'expériences, au cours desquelles des distributions expérimentales, plus différentes encore de la normale que la nôtre, seraient néanmoins produites par une distribution normale vraie. Cette proportion de 22,5 % est beaucoup trop grande pour qu'on la néglige en admettant l'hypothèse contraire. On est donc en droit de supposer que la distribution obtenue provient, aux erreurs d'expérience près, d'une distribution vraie qui est normale. (Cf. Fisher, 1925, § 20.)

cisme. Il obtient finalement la distribution des nombres d'étudiants par rapport aux différents degrés de sympathie pour le fascisme. On voit que cette expérience satisfait approximativement aux conditions nécessaires pour obtenir une distribution de type binomial. STAGNER fait, en réalité, 226 épreuves, dont chacune consiste à présenter une alternative de oui et de non dans 35 cas. On reconnaît le schéma de l'urne dans laquelle on prélève N fois *n* boules qui ne peuvent être que blanches ou rouges. Pour réaliser ce qu'on a appelé la condition (1), STAGNER a pris toutes les précautions pour dissimuler aux sujets le lien qui relie les différentes propositions, à savoir l'idée qu'elles expriment de différentes manières l'idéologie fasciste. Chaque réponse est donc indépendante. De plus, cette même précaution assure également l'autonomie de chaque réponse individuelle. En effet, les propositions apparaissent strictement avec leur sens logique, séparées de l'import affectif qu'elles pourraient posséder et qui entraînerait des réactions collectives. La seconde condition est donc également satisfaite. Enfin, on peut admettre que la condition (3) l'est au moins en gros. Les jeunes gens qui constituent le groupe examiné ont sensiblement même culture, même âge, ils appartiennent au même niveau social. Ils n'ont pas tous même opinion sur les questions posées, assurément. Mais on peut admettre que ces questions se présentent à eux avec la même signification. Le groupe peut être considéré comme homogène au point de vue des opinions.

Ainsi, la distribution de STAGNER qu'on vient de prendre pour exemple, peut avec vraisemblance être considérée comme un cas de distribution binomiale. Les conditions dans lesquelles elle a été obtenue, sont celles qui rendent possible une telle distribution. D'autre part, le désaccord entre l'histogramme expérimental et la courbe normale (dont le polygone binomial se rapproche beaucoup pour un exposant *n* du binôme aussi élevé que 35) est trop faible pour ne pas être attribué aux erreurs d'expérience. Si on

accepte, dans ces conditions, la conclusion que la distribution de Stagner appartient au type binomial, on peut encore analyser un élément intéressant, à savoir la probabilité pour qu'une proposition du test reçoive une réponse affirmative au cours d'une épreuve quelconque. Cette probabilité « présumée » (au sens de la théorie des probabilités, et sous les réserves de la note 1, p. 40) est de 0,47. Avec plus de précision, on peut estimer qu'elle ne sortira pas de l'intervalle (0,461 — 0,484) dans plus de 3 cas sur 1.000. C'est dire qu'il y a à peu près une chance sur deux qu'un sujet donne une réponse affirmative dans chaque cas. La situation des opinions du groupe sur le problème d'opinion, dans les conditions où il est présenté, est donc très voisine de l'indifférence. Là est la cause de la symétrie relativement très bonne de l'histogramme expérimental.

(2) Théorie de la distribution normale

Il est donc possible, à la fois de concevoir des distributions binomiales, et d'en trouver des exemples approchés dans l'expérience. Et, comme de telles distributions tendent, sous certaines conditions, vers la distribution normale, on voit maintenant qu'il est raisonnable d'examiner l'hypothèse de la distribution normale des opinions. On s'aperçoit rapidement que le cas d'une distribution binomiale n'est pas le seul possible. On a supposé jusqu'ici que le problème d'opinion ne peut être résolu que de deux manières, — favorablement ou défavorablement. La question proposée dans le test prenait donc la forme d'une alternative. Qu'on suppose maintenant que l'objet de l'opinion, — une institution, une doctrine, un personnage, — puisse être l'occasion de jugements plus nuancés, que plusieurs sortes de réponses graduées soient possibles. C'est ce qui se passe par exemple si on demande aux sujets testés de classer par ordre de préférence différents objets d'opinion, mettons, pour fixer les idées, différentes doctrines. Attachons-nous à

considérer les réponses à une seule doctrine. Elles peuvent la ranger à différentes places. Chaque place, caractérisée par une certaine valeur, x_i (qui peut être son rang), est accordée par une certaine proportion des sujets, p_i. La distribution d'ensemble sera caractérisée par un certain nombre de couples de valeurs,

$$\begin{matrix} x_1 & x_2 & x_3 \ldots \\ p_1 & p_2 & p_3 \ldots \end{matrix}$$

Que faut-il pour que cette distribution se rapproche de la distribution normale ? On peut ramener ce cas au précédent en faisant certaines hypothèses. Ce qui avait été appelé une « épreuve » dans les analyses précédentes, devient maintenant la réponse unique de l'individu sur l'objet d'opinion considéré. Quand on faisait un tirage de n boules, en ne tenant compte que des boules blanches, le nombre des boules blanches correspondait à ce que nous appelons maintenant x_i. De même, dans l'expérience de STAGNER, le nombre des propositions favorables acceptées correspondait aussi à x_i. Le couple (x_i, p_i) déterminerait une distribution tendant vers le schéma normal, si la valeur x_i était déterminée par un certain nombre de choix aboutissant chacun à donner la préférence à l'un des deux éléments, et si ces choix se cumulaient pour donner la valeur x_i, à condition bien entendu que les trois conditions dégagées précédemment fussent respectées. Or on peut imaginer que le jugement qui consiste à accorder dans un classement un certain rang à un objet d'opinion, résulte d'un ensemble de mouvements psychologiques, tendant, les uns à lui accorder la place la plus favorable, les autres la place la plus défavorable. C'est ce qui paraît se produire dans des comparaisons par paires. Posons par définition que la dernière place est la plus favorable, et soit à comparer un objet d'opinion A avec trois autres, B, C et D. En comparant A à B, on préfère B : A obtient ainsi la première place des deux. Ensuite, on préfère A à C et aussi B à C : A sera rangé après C, B

aussi, et comme A précède B, on aura l'ordre C, A, B. Enfin, on préfère A, B et C à D. L'ordre devient finalement D, C, A, B, et ainsi A obtient la troisième place sur les quatre. Si ces comparaisons par paires satisfont à la première des trois conditions de la page 111, c'est-à-dire si ces comparaisons sont indépendantes les unes des autres (1), si les réponses des différents sujets sont indépendantes également, enfin si le groupe des sujets est homogène, on devra s'attendre à une distribution tendant vers la distribution normale.

C'est ce qu'a trouvé Hartmann (1936, 2) dans une expérience dont certaines parties réalisent ces conditions. L'auteur demandait de classer par ordre de préférence (décroissante : c'est le schéma précédent retourné) 22 noms de partis politiques. Certains étaient des noms de partis réels ; d'autres, au contraire, étaient, soit des noms d'anciens partis, soit des noms de pure fantaisie, imaginés par Hartmann pour cette expérience. En ce qui concerne les partis réels, la situation est tout différente de celle du schéma. Le groupe des sujets n'est pas homogène, puisqu'il existe un certain clivage politique parmi eux, et les différents choix ne sont pas non plus indépendants. On reviendra, dans une autre partie de ce chapitre, sur cette situation. Au contraire, considérons un nom de parti inconnu d'un sujet. Si ce nom n'a aucun rapport apparent avec le parti préféré du sujet, celui-ci le rangera, non pas par des raisons extérieures, mais seulement d'après ses propriétés intrinsèques, comme sa sonorité, ou les idées et les images qu'il permet au sujet d'évoquer librement. On peut même ajouter que le sujet n'aura pas plus de raisons de le ranger en tête qu'en fin de liste, et que, dans toutes les comparaisons par paires que le sujet fera plus ou moins tacitement, ce nom aura à peu près autant de chances d'obtenir la deuxième

(1) On se souvient que cette condition est habituellement supposée dans la méthode des comparaisons par paires. (Cf. *supra*, note de la p. 41.)

ou la première place. L'ensemble des jugements des sujets tendra donc à se distribuer d'une manière normale, et même symétrique. C'est justement ce qu'a pu observer HARTMANN. Sur les 14 noms de partis de cette catégorie, 10 tendent à se distribuer normalement, et la connexion des quatre autres avec des partis en existence apparaît de façon très évidente. La figure 4 de la page 120 donne l'histogramme de distribution expérimentale et la courbe normale correspondante pour l'un de ces 10 noms (celui de « parti fédéraliste »). La probabilité que cette distribution soit normale est de 0,30. La probabilité que le « parti fédéraliste » soit préféré à l'un des 21 autres noms de partis peut être estimée à 0,420 ± ± 0,012, dans 997 cas sur 1.000.

La différence entre cet exemple et le schéma qui le représente, et le schéma binomial illustré par l'expérience de STAGNER, c'est que l'on n'obtient plus cette fois des épreuves consistant dans des tirages réels. STAGNER assigne la valeur d'opinion de ses sujets d'après le nombre de choix faits par eux dans un sens. Nous ignorons au contraire par quel procédé psychologique les sujets de HARTMANN sont arrivés au rangement qu'ils lui présentent. On a fait l'hypothèse qu'ils ont opéré méthodiquement, en effectuant des comparaisons par paires. Cette hypothèse, utile pour constituer un schéma statistique, ne paraît pas bien correspondre à la réalité psychologique. Il est plus vraisemblable que les sujets ont fait des choix globaux et qualitatifs où interviennent un très grand nombre d'éléments d'appréciation, restés souvent subconscients. Le schéma qui correspond à l'expérience de HARTMANN peut être présenté de la manière suivante : on fait un nombre fini d'épreuves, mais dans chaque épreuve on fait un nombre indéfini de tirages, dont les résultats favorables contribuent chacun pour une part infiniment petite à fixer la valeur x_i de chaque épreuve. Le type de ce schéma est celui qui est connu des mathématiciens sous le nom de loi de POISSON. La loi de POISSON tend elle aussi vers la loi normale si le

nombre des épreuves devient suffisamment grand. Il apparaît que les résultats de HARTMANN peuvent être expliqués par un schéma de ce genre. Il est déjà plus général que le schéma binomial.

Mais on n'a pas encore atteint le cas le plus général. Ce

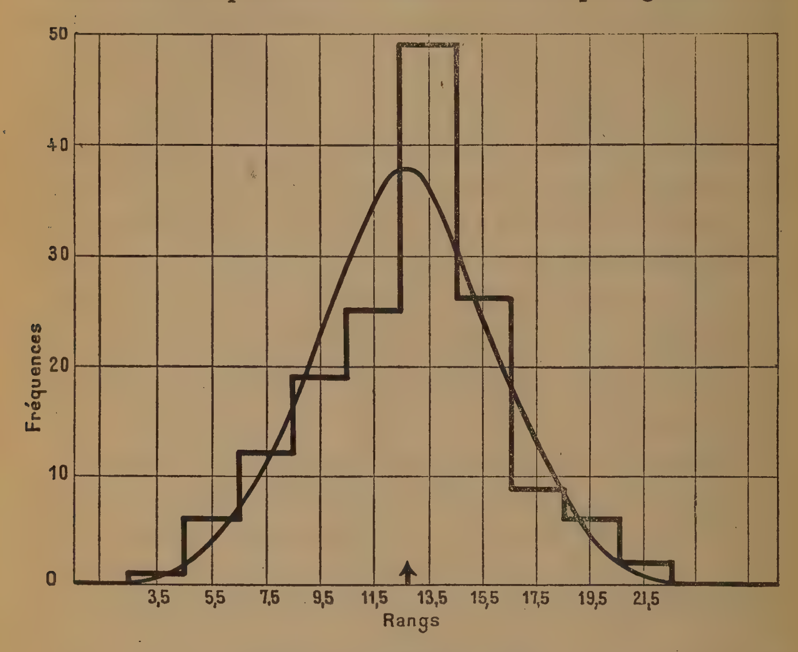


Fig. 4. — HARTMANN, 1936

sera celui où la valeur x_i est capable de varier continûment, au moins entre certaines limites. Il est indispensable de considérer ce cas, puisqu'en principe les opinions sont susceptibles d'une infinité de nuances, qui seront précisément représentées par des valeurs telles que x_i. Or il n'est pas douteux qu'en maintenant toutes les autres conditions sans changement, et en multipliant indéfiniment le nombre des valeurs de l'axe des x dans la loi binomiale ou la loi de POISSON, on arrivera à la loi normale, puisque déjà d'elles-mêmes ces lois y tendent si l'on augmente le nombre des

épreuves. Ainsi, dans une expérience où l'on pourrait exprimer toutes les nuances possibles d'opinion, il est possible d'arriver à une distribution normale. Pour cela, il faut que les conditions analysées antérieurement soient réalisées. Il faut d'abord que les différents motifs ou mobiles qui agissent sur la décision d'opinion chez un sujet en général, fonctionnent indépendamment les uns des autres. Si le jeu des multiples facteurs de décision est subordonné à une condition dirimante, qui ne leur laisse aucune liberté d'exercice, la distribution observée ne peut que s'éloigner beaucoup de la loi normale. On en verra des exemples. Ce sera le cas par exemple des opinions sur la probabilité d'un événement futur dont l'éventualité ne donne lieu à aucune incertitude chez les sujets, ou encore d'un événement tellement important pour eux que le désir de son occurrence obnubile toute autre considération. Simultanément avec cette première condition, il faut que chaque sujet prenne librement sa décision d'opinion. Si une contrainte extérieure vient à s'exercer, si par exemple les sujets essayent de se conformer à l'opinion de la majorité d'entre eux, ou ce qu'ils croient en même temps être la majorité, la distribution s'écartera encore du schéma décrit. Enfin, il faut que les réactions de tous les sujets soient du même ordre, qu'elles soient comparables. Il faut que le groupe des sujets soit homogène. L'observation d'une distribution sensiblement normale signifie que ces trois conditions se sont trouvées réalisées. Et, les deux exemples cités le montrent, elles sont réalisables. Contrairement à la déclaration de THURSTONE, il y a des raisons pour que les distributions d'opinion soient normales dans certains cas. Il faut ajouter aussitôt qu'elles ne le sont pas toujours, et même qu'elles le sont assez exceptionnellement. Que conclure dans les autres cas ? Et à quelles formes faut-il alors s'attendre ? C'est ce que les considérations précédentes ne permettent nullement de préciser, et c'est ce qui va faire l'objet de la prochaine analyse.

(3) La distribution en J

La rareté relative des distributions normales n'est pas seulement due à la difficulté de satisfaire aux exigences qui la conditionnent. On pourrait dire bien plutôt que les expérimentateurs s'efforcent systématiquement de les éviter. C'est qu'en effet les problèmes d'opinion sur lesquels les individus pourraient se distribuer normalement, sont en général peut intéressants. L'attention est surtout attirée par les problèmes d'actualité, par les questions vitales pour les individus ou la société. Or, comme on vient de l'entrevoir, de telles questions ne peuvent produire les conditions (1) et (2) des schémas précédents. La distribution normale est importante pour une théorie des opinions ; elle présente peu d'intérêt pour des études concrètes sur les opinions essentielles répandues dans le groupe social. Les formes qui vont être maintenant étudiées, trouveront donc des illustrations bien plus nombreuses dans la littérature relative aux opinions. Mais d'abord, quelles sont ces formes? La plupart des auteurs, commentant les résultats qu'ils ont obtenus, remarquent que leurs distributions sont dissymétriques ou bimodales (à deux sommets). Une telle manière de s'exprimer semble indiquer que l'on continue à se référer à la distribution normale, implicitement considérée comme le type unique des distributions naturelles. Il est temps de faire apparaître un type tout différent, qui présentera une importance théorique aussi grande.

Que l'on considère une des nombreuses distributions obtenues par Simpson (1933). Simpson étudie les attitudes à l'égard des Dix Commandements. Il attribue aux sujets testés des cotes variant de 1 à 10 d'après l'importance qu'ils attribuent à chacun des Commandements. Une cote basse représente l'opinion d'un sujet qui le juge important. Voici la distribution des opinions à l'égard du Comman-

dement : « Tu ne tueras point », obtenue en interrogeant 200 prisonniers d'un pénitencier :

Cotes	Fréquences
1	70
2	39
3	22
4	19
5	12
6	14
7	10
8	6
9	6
10	2

On constate que le nombre des opinions est d'autant plus grand que les opinions sont plus sévères à l'égard de l'homicide. Si on construit l'histogramme de cette distribution, on constatera que les rectangles s'abaissent de plus en plus vers la droite du graphique. Si on réunit les milieux des côtés supérieurs des rectangles par une courbe continue, on verra qu'elle décroît régulièrement, en tournant sa convexité vers le bas. Une telle courbe ne peut plus être rapprochée d'une courbe en cloche. Elle évoque plutôt un J retourné. Une telle distribution sera appelée une distribution en J (voir fig. 5, p. 125). On peut s'efforcer de calculer la courbe théorique qui s'adapte le mieux à cette distribution. Plusieurs modèles sont évidemment possibles. Dans le système de K. Pearson, la distribution sera représentée par une courbe du type J_1, répondant à l'équation

$$y = 19{,}1352\ x^{-0{,}5832}\ (9{,}1242 - x)^{0{,}3128} \quad (1)$$

Les fréquences théoriques calculées par le moyen de

(1) Voir la théorie dans Elderton, 1906.

cette équation peuvent être comparées aux fréquences expérimentales :

Cotes	Fréquences théoriques
1	71,72
2	38,91
3	23,12
4	17,44
5	13,97
6	11,46
7	9,43
8	7,60
9	5,61
10	1,08

L'ajustement de cette courbe aux données est très bon, puisque la probabilité est supérieure à 0,80, que la distribution expérimentale s'écarte autant et plus de la distribution théorique. Il n'y a pourtant pas lieu de spéculer outre mesure sur cette courbe théorique, dont le calcul est d'ailleurs passablement laborieux. C'est qu'en effet elle n'a aucune généralité, puisque les paramètres ne sont valables que pour cette distribution particulière. Dans le cas de la distribution binomiale, on a vu qu'on pouvait donner une signification concrète aux paramètres, et notamment à p. Il n'en va plus de même ici. Tout ce qu'on peut déduire de la structure mathématique de la fonction théorique, c'est que les causes des réponses ne doivent plus être considérées comme indépendantes.

L'étude théorique des distributions en J doit être entreprise par un tout autre biais. On commencera par remarquer que les distributions en J ne s'obtiennent pas seulement dans le domaine des opinions. F. H. Allport (1934) observe le ralentissement des automobiles arrivant à un carrefour. Si le carrefour n'est pas gardé, si aucun signal n'impose d'arrêt, en construisant le diagramme du ralentissement des

voitures, on observera une distribution sensiblement normale. Un certain nombre, très faible, de conducteurs ralentissent beaucoup, ou même s'arrêtent complètement avant de traverser le carrefour. D'autres, peu nombreux également, traversent sans modifier leur allure. Mais la plupart ralentissent d'une manière raisonnable. Tout change si le carrefour est signalisé, si un feu rouge impose l'arrêt, et surtout si le carrefour est gardé. C'est ce cas qui retient l'attention de ALLPORT. Il constate que pour 96 conducteurs qui arrêtent complètement leur voiture, 3 ralentissent beaucoup, 2 ralentissent légèrement, et 1 continue sans changer d'allure. La courbe réunissant les ordonnées sera une courbe en J. De même le comportement des piétons traversant une chaussée gardée, l'exactitude des ouvriers, etc., ou encore (*id.*, 1939) la longueur des conversations à l'Église, à la bibliothèque, au cercle, peuvent être représentées, sous

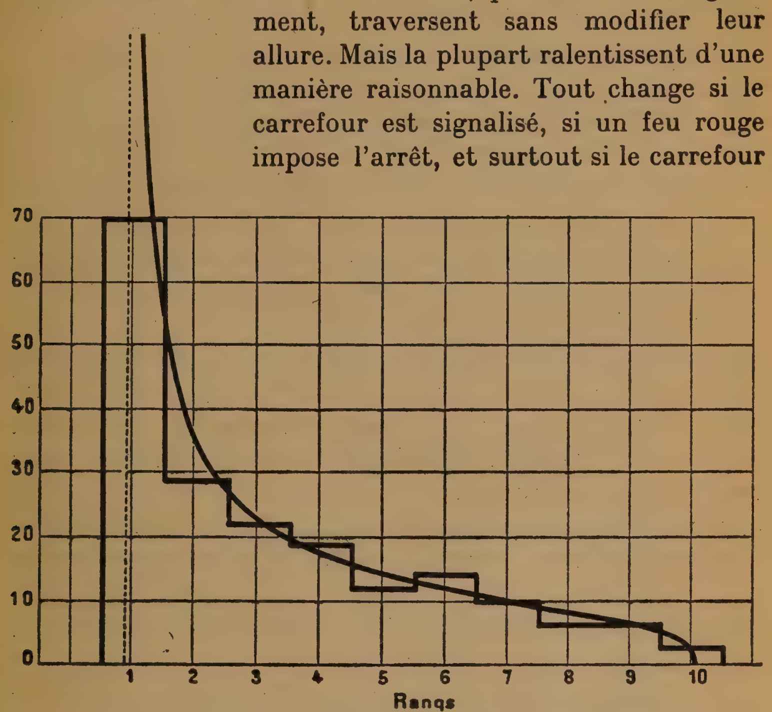


Fig. 5. — SIMPSON, 1933 (Prisonniers, 6e commandement)

certaines conditions qui seront bientôt précisées, par des courbes en J. ALLPORT conclut que tout un ensemble de comportements sociaux présentent ainsi des distributions en J, et il entreprend, au moins à titre d'hypothèse, une théorie de telles distributions.

La remarque originaire vient de GIDDINGS : si la température devient assez basse, pratiquement tout le monde relèvera le col de son pardessus. Dans certaines circonstances, le comportement dans une société devient uniforme. — Dans les cas qu'il constate, ALLPORT identifie ces circonstances avec l'existence d'une pression sociale, c'est-à-dire d'une règle extérieure claire, s'imposant à tous les individus, définissant nettement l'action à accomplir et les cas où elle doit être accomplie. L'existence de cette contrainte produit ainsi un « champ de comportement conformiste » (1934, p. 161). On pourrait dès lors s'étonner que les conduites ne soient pas rigoureusement uniformes. C'est qu'en réalité, l'action de la contrainte ne s'exerce pas seule. D'autres causes sont à l'œuvre, dont l'effet est parfois opposé à celui de la règle. Parmi ces causes agissant dans la distribution d'un comportement conformiste, ALLPORT note en premier lieu les tendances biologiques communes, qui s'opposent directement à l'effet de la contrainte. Ce sera par exemple, dans le cas de l'exactitude des ouvriers, la tendance à arriver le plus tard possible au lieu du travail ; dans le cas de l'automobiliste, la paresse à exécuter certaines manœuvres qui compliquent la conduite de la voiture. En second lieu, il faut noter les traits de personnalité qu'on voit très souvent répartis normalement. Ainsi, DUDYCHA (1936) montre qu'il existe un trait d'exactitude, variable suivant les individus ; on peut de même supposer qu'un conducteur peut être plus ou moins audacieux ou téméraire. Enfin, il ne faut pas oublier le simple hasard, qui peut provoquer le retard de l'ouvrier ou la conduite irrégulière du véhicule, indépendamment de la volonté de l'ouvrier ou du conducteur. La résultante variable de ces

facteurs permettra d'observer des variations dans les conduites. Mais dans l'ensemble, le comportement conformiste sera de beaucoup le plus fréquent.

L'utilisation de cette théorie dans le domaine des opinions sera précieuse pour interpréter des distributions analogues à celles qui ont été obtenues par Simpson. Lorsqu'il s'agit d'opinions relatives aux valeurs morales, l'individu trouve dans le milieu où il vit, des règles non ambiguës pour estimer ces valeurs. La vie humaine est incontestablement une valeur, que l'éducation morale enseigne précieuse entre toutes. Il n'est donc pas étonnant que les sujets du pénitencier considèrent en grande majorité le sixième commandement comme le plus important. Toutefois, il peut se trouver que dans certaines sociétés, ou dans certaines circonstances, l'interdiction de l'homicide apparaisse moins claire que d'autres devoirs. Ainsi, pour les pensionnaires d'une maison de redressement, le devoir le plus important sera celui qu'exprime le cinquième commandement : « Tu honoreras ton père et ta mère. » Voici, toujours d'après Simpson, la distribution des attitudes, chez 145 sujets pris dans un tel milieu, sur le cinquième et le sixième commandements.

Cotes	5e commandement	6e commandement
1	74	26
2	17	32
3	14	17
4	13	18
5	9	11
6	5	19
7	1	7
8	7	6
9	2	6
10	3	3

Très évidemment, il faut chercher dans l'éducation morale particulière à ce milieu la cause de cette anomalie

dans l'estimation relative des valeurs morales. Cette éducation morale est le facteur de contrainte qui produit la distribution en J des opinions de ces sujets sur le cinquième commandement.

La distribution en J peut être considérée comme une seconde distribution typique. Elle apparaît quand une pression s'exerce sur les individus et produit une unanimité d'origine extrinsèque. La distribution normale correspond à des opinions formées librement et indépendamment par les individus du groupe. La distribution en J indique des opinions qui subissent l'effet d'un facteur commun. Ces deux distributions correspondent ainsi à des phénomènes d'essences différentes. Ce sont deux types.

(4) Les distributions en double J

Ce qui caractérise dans l'expérience une distribution en J, c'est que la plus grande partie des sujets se trouve massée à l'extrémité de l'échelle qui porte les différents degrés de l'opinion étudiée. Il peut se faire, bien entendu, que cette accumulation des sujets se produise à l'une ou l'autre extrémité de l'échelle. Il sera commode d'appeler distribution en J positive, celle où l'accumulation se produit pour les valeurs les plus élevées de l'échelle, distribution en J négative celle où l'accumulation se fait à l'autre extrémité. Les exemples cités plus haut d'après Simpson seront nommés des distributions en J négatives. On trouverait, dans la même étude de cet auteur, des distributions en J positives. Mais on trouverait aussi des formes de distribution se rapprochant de la distribution normale. De telles formes indiquent l'absence d'une décision claire de la conscience morale commune. L'individu est abandonné à lui-même dans son jugement. C'est par exemple ce qui semble se produire pour la distribution des jugements des prisonniers au sujet du septième commandement : « Tu ne commettras pas d'adultère. » La figure 6, p. 129, donne l'his-

togramme de cette distribution, ainsi que la courbe normale correspondante. L'épreuve statistique montre qu'il reste une probabilité de 0,05 de trouver un ajustement encore moins bon à la loi normale. Autrement dit, la probabilité que l'hypothèse contraire soit fausse, n'est pas nulle ; mais elle est faible. Elle est de l'ordre des erreurs auxquelles on

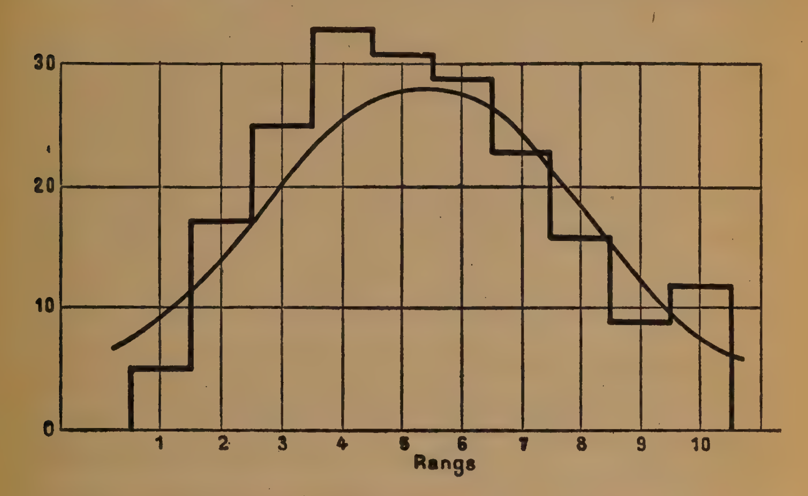


Fig. 6. — Simpson, 1933 (Prisonniers, 7e commandement)

doit s'attendre dans l'expérience. La conclusion est indécise. Il n'est pas impossible que cette distribution soit normale.

Mais à côté de ces cas, il est temps de noter qu'on en rencontre d'autres, qui ne sont clairement pas des distributions en J, en ce que le mode ne se trouve pas à une des extrémités de l'échelle, et qui en même temps ne se laissent nullement ramener à la distribution normale. Telle est par exemple la distribution des opinions des étudiants sur le deuxième commandement : « Tu ne feras pas d'idoles. » Ce commandement n'est pas jugé très important, puisque la moyenne de la distribution est 7,12 et la médiane 7,15. Il n'est pas non plus considéré comme le moins important.

Mais la distribution n'en est pas moins très différente de la normale. Voici les fréquences obtenues, comparées à celles de la loi normale :

Cotes	Fréquences obtenues	Fréquences normales
—	—	—
1	2	0,3
2	5	1,3
3	3	3,6
4	7	9,0
5	8	16,6
6	17	25,2
7	38	29,0
8	31	26,2
9	21	19,1
10	16	10,7

La figure 7, p. 131, représente l'histogramme expérimental et la courbe théorique correspondante. Déjà à l'œil on devine le désaccord entre les deux graphiques. Le calcul montre que la probabilité que l'hypothèse contraire soit fausse, est de 0,0004. C'est dire qu'on peut affirmer avec une quasi-certitude que la distribution obtenue n'est pas normale. Assurément, une infinité de courbes différentes pourront être construites, qui s'ajusteront approximativement aux fréquences expérimentalement trouvées. Par exemple on pourrait chercher à ajuster une courbe de type I du système de PEARSON. Seulement on ne voit pas bien ce qu'une telle loi, appliquée à la distribution de ces opinions, pourrait signifier. Le graphique fait beaucoup plutôt penser à deux courbes en J, l'une négative, l'autre positive, qui seraient accolées. Une telle distribution pourrait être appelée distribution en double J. Mais quelle signification pourrait-on lui donner ?

F. H. ALLPORT, dans les études citées plus haut, a lui-même rencontré de telles distributions en étudiant l'allure des comportements conformistes. Supposons par exemple

qu'on note les arrivées des ouvriers dans une usine. Il faut s'attendre à trouver des nombres croissants à mesure qu'on se rapproche de l'heure du début du travail, un maximum vers ce moment, et ensuite des nombres décroissants. Cette courbe ne pourra être confondue avec le type normal ; elle présentera une accélération beaucoup plus rapide que la

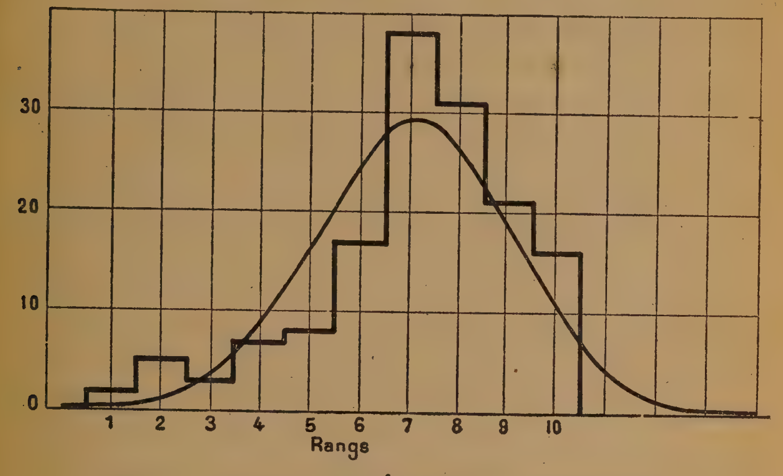


Fig. 7. — Simpson. 1933 (Étudiants, 2e commandement)

courbe normale vers l'heure du début du travail. Ce sera une distribution en double J. — Il faut maintenant se demander quelle différence il y a entre les conditions de cette distribution et celles d'une simple courbe en J, qu'on obtenait en étudiant le comportement d'un automobiliste à un carrefour. Dans ce dernier cas, nous savons que l'obligation de l'automobiliste est de s'arrêter, pour laisser le passage libre aux voitures croisant sa route. Nous tenons compte du sens de l'acte, et nous notons les conduites par rapport à ce sens : on peut s'arrêter, ralentir beaucoup, ralentir peu, ne pas changer d'allure ; nous comptons donc combien de cas se rangent dans chacune de ces catégories. Au contraire, dans l'exemple considéré présentement, les

conduites sont rapportées à un élément objectif qui n'a pas de lien avec la signification de ces conduites : à savoir le cours continu du temps. En d'autres termes, on feint maintenant de ne pas comprendre le sens de l'acte. Il en résulte que l'aspect du phénomène psychosocial est tout différent. Mais rien n'est plus facile que de retrouver une distribution en J simple dans l'observation des arrivées des ouvriers. Le but du comportement, c'est évidemment d'être entré dans l'usine pour l'heure du début du travail. Les ouvriers qui arrivent en avance, comme ceux qui se présentent exactement à l'heure, réalisent les conditions permettant d'atteindre ce but. Si donc on tenait compte du but de l'acte, de la manière plus ou moins parfaite de l'atteindre, on verrait qu'une très grande majorité est arrivée quand l'heure sonne, et que le nombre des retardataires décroît très vite avec l'accroissement du retard. On obtiendrait par conséquent dans ce cas une courbe en J. — Inversement, il est vraisemblable qu'on obtiendrait une distribution en double J dans l'exemple précédent, si, feignant d'ignorer le sens de l'arrêt au carrefour, on s'attachait à noter seulement l'intensité des efforts faits par le conducteur pour modifier la vitesse du véhicule. On verrait que certains conducteurs, en petit nombre, exagèrent les réactions, se crispent sur les freins, dépensent une énergie considérable. D'autres, en majorité, font tout juste les manœuvres nécessaires pour obtenir l'arrêt. D'autres enfin, peu nombreux, font des manœuvres insuffisantes. Une description objective, par conséquent, conduit à obtenir des distributions en double J dans le cas des comportements conformistes. Pour résumer cette discussion, on dira que, en présence de comportements conformistes, on obtiendra des distributions en J si on tient compte du but de l'acte, si on les inscrit, comme dit Allport, sur un « continuum télique » ; on obtiendra des distributions en double J si on les inscrit sur un « continuum empirique ou non-télique », c'est-à-dire si on feint d'ignorer le but.

Il est possible maintenant de revenir aux distributions en double J, qui sont souvent obtenues dans la représentation des opinions. Il est clair qu'elles ne sont apparues que parce qu'on a négligé de tenir compte de la signification des réponses des sujets. L'échelle sur laquelle ont été rangées les réponses est un continuum non-télique. Le but à atteindre, dans cet exemple emprunté à Simpson, où 145 étudiants se prononcent sur l'importance du deuxième commandement, est d'exprimer que, sans être futile ou insignifiant, il n'est pas le plus important. S'il était le moins important, le continuum non-télique serait identique au continuum télique, et on obtiendrait une courbe en J positive. Mais ce n'est pas le cas : il y a des commandements encore moins importants. La valeur d'échelle (qui n'est autre chose que son rang) du deuxième commandement dans le jugement du groupe, peut être représentée par la moyenne, la médiane ou le mode des réponses des individus. Ces trois valeurs sont très voisines, et appartiennent toutes à l'intervalle (6,5 — 7,5). Les individus qui dépassent cet intervalle dans leur jugement, doivent donc être considérés comme exagérant inutilement la réaction qu'on attend d'eux, de même qu'on se met en avance quand on veut être sûr de n'être pas en retard. Puisque la réaction bien adaptée semble appartenir à l'intervalle (6,5 — 7,5), il faudra cumuler dans cet intervalle les réponses qui le dépassent. On obtiendra ainsi une distribution en J positif, dont la courbe théorique est analogue à celle de la figure 5 retournée.

Une distribution en double J dissimule donc une distribution en J simple, si l'on prend la précaution de tenir compte du sens et de l'intention des actions. Cette intention est ici l'adaptation des réponses à une norme sociale. Il ne faudrait pas confondre les cas des figures 6 et 7. Une distribution en double J n'est pas une parente éloignée de la distribution normale. Ce n'est pas non plus un nouveau type de distribution. Ce n'est qu'un cas particulier de la forme en J.

(5) Effets de l'hétérogénéité des groupes

Si les analyses précédentes sont exactes, il existe donc seulement deux types de distributions. Or, on l'a déjà noté, les distributions observées pratiquement ne se ramènent immédiatement à l'un ou à l'autre que d'une manière très exceptionnelle. Que l'on considère le premier exemple, cité page 89, et représenté graphiquement sur la figure 1 (p. 91). Est-ce une distribution normale très dissymétrique? Une distribution en J, ou plutôt en double J, très aplatie ? En la soumettant à des manipulations plus ou moins compliquées, et plus ou moins arbitraires, il ne serait peut-être pas impossible de faire apparaître l'un ou l'autre type. Il faut avouer que le résultat ne nous convaincrait guère. Cette distribution nous paraît avant tout « atypique ». Et c'est bien le cas général présenté par l'expérience. Cette comparaison nous renvoie à la comparaison des formes nuageuses, qui ont déjà été évoquées plusieurs fois. L'observateur superficiel a l'impression qu'aucune forme régulière n'apparaît. Toute disposition paraît possible. L'esprit ne sait où se prendre pour introduire la rationalité et l'explication dans cette diversité infinie. Et, de même que la peinture semble seule capable de rendre cette inépuisable variété de formes, dont la principale qualité sera le charme, de même les combinaisons toujours différentes des nuances d'opinions au sein d'une société paraissent plutôt appeler des descriptions littéraires ou philosophiques qu'une analyse exacte et intelligible. Le caprice et l'irrégularité, — pour ne pas dire le hasard, qui aurait déjà ses lois, — semblent seuls capables de caractériser les courbes d'opinions.

Dans certains exemples pourtant, l'extrême atypicalité des distributions peut déjà être mise au compte des erreurs d'échantillonnage. Il semble bien que ce soit le cas des résultats de Schanck, si instructifs par ailleurs, et dont il sera bientôt question (cf. chap. VI, p. 159 sqq.). Schanck, par la méthode même qu'il utilisait, ne pouvait réunir qu'un

nombre très faible de sujets. La fidélité de ses résultats est ainsi très mauvaise, et les fluctuations dues au hasard considérables. Bien que les épreuves d'ajustement soient impraticables ou négatives dans ce cas, il reste donc permis de penser que les erreurs d'expérience sont tellement grandes qu'elles obscurcissent complètement la forme des distributions. — Mais quand les nombres étudiés deviennent importants, il n'est plus possible de se satisfaire d'une telle explication, obtenue à si bon compte. Faut-il donc en conclure que les distributions typiques correspondent à des conditions qui ne sont presque jamais réalisées en pratique, et que les courbes expérimentales en général ne peuvent être ramenées à aucun type ? Dans ce cas, les types de distributions seraient sans aucun intérêt pratique pour la théorie des opinions.

La difficulté rencontrée ici est familière aux statisticiens. Bertillon, distribuant les tailles des conscrits toisés dans le département du Doubs pendant les années 1851-1860, se trouve en présence d'une courbe fort différente de la normale et comportant deux sommets. Cette courbe paraît absolument quelconque. Or la théorie de Galton, confirmée d'ailleurs par ses recherches expérimentales, demanderait que les tailles des conscrits fussent distribuées normalement. L'explication de Bertillon, c'est que la population mesurée n'est pas homogène. La Franche-Comté est habitée par un mélange de races, Celtes et Burgondes, et il doit être possible, argumente cet auteur, de disséquer la courbe en deux autres, qui seront normales, et dont elle sera la résultante. On ne saurait s'attendre à obtenir une distribution typique, et notamment une distribution normale, si la population n'est pas homogène.

Cette remarque classique et qui permet couramment aux biométriciens d'analyser une espèce en races hétérogènes, s'applique certainement au domaine des opinions. Pour maintes raisons — dont une bonne part est faite des différences d'intérêts et de cultures — les problèmes d'opi-

nions prennent des sens et des valeurs variables suivant les différents groupes sociaux. Or les distributions publiées ont été recueillies le plus souvent sans tenir compte de ces différences. Bien plus, il faudra déjà que la science des opinions soit avancée pour qu'on puisse déterminer ces groupes avec exactitude. Il en résulte que les distributions obtenues sont très hétérogènes, et doivent être en réalité considérées comme une somme de distributions élémentaires plus ou moins typiques. A moins que des précautions très particulières n'aient été prises pour assurer l'homogénéité du groupe des sujets, il ne faut donc pas s'attendre à obtenir des distributions se rapprochant des types. Ce point est souvent perdu de vue. C'est par exemple le cas de LIKERT (1932). Un test d'attitudes à l'égard des nègres lui donne la distribution suivante :

Très défav.	Défavor.	Indiffér.	Favor.	Très favor.
1 %	1 %	3 %	8 %	87 %

Cette distribution n'est nullement normale. Nous dirions même qu'elle est nettement une courbe en J, manifestant une attitude favorable à l'égard des nègres dans le groupe étudié. Elle résume en effet les réponses d'étudiants américains des États du Nord, où le préjugé racial manque complètement, par réaction contre les sentiments du Sud, défavorables aux gens de couleur. LIKERT observe qu'en ajoutant à ces nombres ceux qui correspondent à des réponses d'étudiants du Sud, la distribution se rapprocherait de la normalité. Il trouve par ce moyen :

Très défav.	Défavor.	Indiffér.	Favor.	Très favor.
4 %	3 %	17 %	18 %	58 %

La méprise de cet auteur est évidente. En additionnant les deux distributions, qu'il omet d'ailleurs de nous faire connaître en valeurs absolues, l'auteur rend seulement le

problème un peu plus confus. On devine que les attitudes des Américains du Sud sont dans l'ensemble moins favorables aux nègres. On ne peut le savoir exactement, puisqu'on ne dispose pas des résultats absolus de l'expérience. Mais il n'est pas douteux que la première distribution, plus homogène, nous informe bien mieux que le total.

Lorsqu'au contraire de la méthode maladroite de Likert, on est en mesure de décomposer une distribution hétérogène en des composantes correspondant à des groupes sociaux homogènes, on voit apparaître des formes bien plus typiques. Un exemple de ce fait pourrait être puisé dans quelques résultats publiés dans deux articles de Droba (1931, 1 et 2). Il s'agit d'une étude sur le pacifisme, pour laquelle Droba a préparé une échelle par la méthode des intervalles apparaissant égaux. L'auteur, dont les préoccupations sont d'ailleurs assez différentes de celles de ce passage, a publié 10 distributions obtenues dans deux expériences. On peut regretter, pour la commodité de l'analyse que ces deux expériences aient eu lieu sur des sujets différents. On regrette surtout que les résultats soient donnés d'une manière seulement graphique, ce qui laisse planer une légère incertitude sur certaines fréquences lues sur ces graphiques, et même que, à l'exception d'une seule courbe, les fréquences graphiques soient données en pourcentages. Néanmoins, Droba ayant pris la précaution de nous faire connaître le nombre de sujets représentés par chaque courbe, il n'est pas trop malaisé de remonter des fréquences relatives aux fréquences absolues. Quoi qu'il en soit, les graphiques, recalculés par nous, sont passablement instructifs. On constate, sur la figure 8, qui analyse les résultats de la première expérience, que le total, qui tend nettement vers la normalité, doit être décomposé en deux distributions. L'une est celle des opinions féminines sur le pacifisme : elle donne un type normal presque parfait. Les femmes forment sur cette question un groupe très homogène, et leurs opinions sont produites d'une manière indé-

pendante. Au contraire le groupe des hommes est hétérogène, et doit être décomposé en éléments homogènes. Cette décomposition sera obtenue en se référant aux résultats de la deuxième expérience, qui a porté sur un nombre supérieur de sujets (fig. 9). Droba y constate que le pacifisme varie avec différents facteurs et notamment l'affiliation politique.

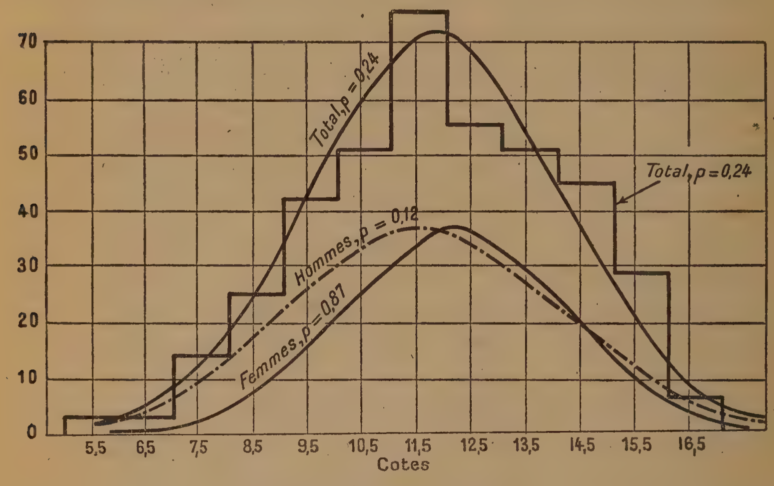


Fig. 8. — Droba, 1931, 3

En effet que la distribution des opinions pacifistes chez les républicains tend vers la normalité ; chez les démocrates, qui à cette époque commençaient à se recruter dans des couches sociales hétérogènes, la distribution est peut-être bimodale ; enfin chez les socialistes, dont le faible nombre permet d'attendre des erreurs d'échantillonnage importantes, la distribution vraie ne peut être précisée. Peut-être tend-elle vers le type en J. Il est à présumer que si l'on disposait de tous les documents recueillis par Droba au cours de ses expériences, la distribution totale des attitudes sur le problème du pacifisme pourrait être analysée en un certain nombre de distributions dont chacune évoquerait les deux types qui viennent d'être dégagés.

Les types de distributions n'étant définis que dans des groupes homogènes, un groupe hétérogène doit donc être considéré comme une somme de groupes homogènes, dont

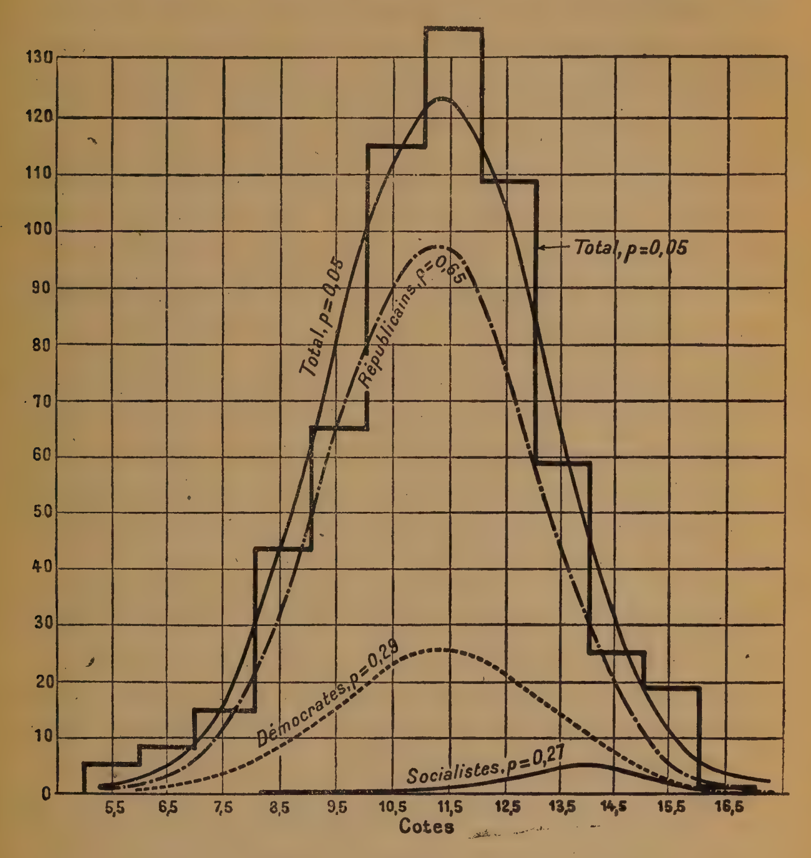


Fig. 9. — DROBA, 1931, 4

chacun réagit d'une manière typique, et dont les réactions se mélangent souvent d'une manière en apparence confuse et atypique. Pour être rendues intelligibles, les distributions expérimentales devront être analysées en types. Les populations étudiées présentent des effets de mélange. Tous les cas de combinaison étant possibles, il n'est pas étonnant

qu'on rencontre une grande variété de courbes expérimentales, impossibles à dénombrer. On notera seulement au passage deux formes intéressantes. Ce sera d'abord la forme en U, rencontrée notamment par HARTMANN (1936, 2), qui résulte évidemment de la superposition de deux courbes en J de sens inverses. Cette distribution indique l'existence de deux groupes dominés par des normes opposées. Elle manifeste les conflits d'opinions. On doit aussi signaler l'existence de fréquentes distributions bimodales, qui paraissent pouvoir être analysées, comme dans le cas classique étudié par BERTILLON, èn deux courbes normales. Il y a lieu de remarquer ici toutefois que l'analyse, toujours possible théoriquement, se heurte à de grandes difficultés en pratique. Les procédés mathématiques à la disposition du statisticien sont très laborieux, et en même temps précaires, parce qu'ils font intervenir des éléments statistiques extrêmement sensibles aux erreurs d'échantillonnage (1). D'un autre côté, l'analyse expérimentale n'est pas moins malaisée si on veut la pousser jusqu'au bout. Il faudrait connaître la nature des groupes qui ont été confondus dans la distribution totale. Mais ce serait en un sens supposer le problème résolu : dans la plupart des cas, la distribution expérimentale donne la totalité de l'information sur le phénomène, c'est elle qui est la matière de l'analyse. Il en résulte que la possibilité de disséquer les distributions expérimentales, obtenues dans des groupes hétérogènes, en types élémentaires, reste plutôt théorique.

(6) POUVOIR D'EXPLICATION DES TYPES DE DISTRIBUTIONS

Les concepts typiques qui ont été construits dans ce chapitre font connaître deux structures bien différentes des répartitions psychosociales d'opinions. Le premier type,

(1) Il s'agit des moments d'ordre élevé, dont les erreurs-types sont très grandes.

qui est la distribution normale si on le considère sous sa forme la plus générale, correspond à des opinions réparties comme au hasard dans le groupe social, de telle sorte que le jugement de chaque individu est indépendant de celui des autres. Le second type, qui a été nommé le type en J, indique au contraire un accord entre les différents sujets, obtenu par l'effet d'un principe commun de conformisation. Ces deux formes de distributions ne peuvent absolument pas être confondues. Leur différence n'est pas de degré, mais de nature. On ne passe pas insensiblement de l'une à l'autre. On est dans le premier cas, ou dans le second. Ce sont deux structures.

Ces deux types sont rarement observables à l'état pur, bien qu'on en ait pu ici donner un certain nombre d'échantillons, et qu'il n'eût pas été très difficile d'en multiplier le nombre. Ils sont souvent difficiles aussi à retrouver par l'analyse des résultats expérimentaux. Ils n'en conservent pas moins un caractère explicatif précieux dans une théorie des opinions. La rareté d'un type, ou son caractère de latence, ne sont nullement un obstacle à sa validité. Un type se construit, il ne s'induit pas. Il n'est pas une simple description de l'expérience. Il en est un schéma. Ce n'est pas le type qui se conforme à l'expérience, c'est elle qui doit s'y plier. Un type est une idée, une notion intelligible, à l'aide de laquelle on peut cliver l'expérience aveugle et informe pour lui donner un sens. C'est en cela qu'il est explicatif. Il n'est nullement certain que l'expérience doive se montrer en tous points intelligible. Mais tant qu'on ne l'a pas assimilée, on ne peut dire qu'elle soit matière de connaissance. Ce qu'on pourra connaître des distributions d'opinions, c'est donc cela seulement qui pourra se rattacher aux types. Nous ne les aurons pas expliquées, si nous n'avons pas pu montrer que dans certains cas les opinions individuelles sont indépendantes les unes des autres, tandis que dans d'autres cas, elles réagissent les unes sur les autres.

L'utilité des types de distributions est double. Ils

rendent rationnelle l'expérience quand cette expérience a pu leur être ajustée. Ils indiquent l'imperfection de notre connaissance quand l'ajustement n'a pu être réalisé. La constitution des types de distributions est une étape nécessaire dans la connaissance des opinions. Pourtant, il importe de remarquer qu'une telle étape doit être dépassée. Les types sont seulement morphologiques. Ils donnent la forme de l'apparence de l'expérience, non sa loi intime. Pour utiliser une terminologie d'origine allemande, ce sont seulement des *phénotypes*. Les formes qu'ils définissent peuvent cacher des réalités différentes. En tout cas, ils ne font pas connaître ces réalités. Le schéma fonctionnel doit s'achever, dans les sciences humaines, en explication causale. Le *phénotype* trouve sa raison dans le *génotype*. La structure s'explique à son tour par la nature. Il est temps de rechercher ce qui fait que certaines opinions sont interdépendantes, certaines autres indépendantes. On va être conduit à des considérations d'une nature toute différente.

Chapitre VI

OPINIONS PRIVÉES ET OPINION PUBLIQUE

(1) Les deux états de l'opinion. — (2) Les facteurs de conformité. — (3) Les changements d'états. — (4) La coexistence des états. — (5) Utilisations de la coexistence. — (6) Rétrospection et prospection.

(1) Les deux états de l'opinion

Les deux types morphologiques des distributions d'opinions trahissent l'existence de deux structures, de deux états de l'opinion. Dans un groupe social déterminé et homogène, sur un problème donné, les sentiments individuels sont tantôt indépendants les uns des autres, tantôt au contraire ils s'accordent sur une position qui tend à devenir l'une des positions extrêmes. Ces états correspondent à des notions familières. Mais il sera possible d'en préciser la nature. La concentration des membres d'un groupe à l'une des extrémités d'un continu télique d'opinions n'est autre chose que l'opinion publique. La répartition au hasard des opinions sur les différentes nuances possibles correspond de son côté à l'existence d'opinions personnelles ou privées. La simple constatation des structures ne suffit pas. Il faut chercher à l'expliquer par leur essence, par leur nature. La première question qui se présente dans l'ordre est celle des causes d'accord des opinions, le problème des facteurs de conformité de l'opinion publique.

Il y a lieu au préalable de s'assurer que les distributions en J nous mettent bien en présence du phénomène que

recouvre le concept d'opinion publique. Qu'est-ce que l'opinion publique ? Il est bien difficile de trouver, dans la littérature, une réponse précise à cette question. La plupart des auteurs esquivent la difficulté de formuler une définition nette. Ils feignent de penser que cette expression est suffisamment reçue dans la langue commune, pour qu'elle ne risque pas de prêter à ambiguïté. C'est par exemple le cas de l'ouvrage de W. Lippmann (1929), si populaire aux États-Unis. Apparemment Lippmann considère comme opinion publique celle qui est partagée par la majorité, ou présentée comme telle (cf. par exemple chap. I, § 7, p. 29). Mais on chercherait vainement une formule décisive. Ce sens est aussi celui que retient Bogardus (1934 ; voir aussi 1938, p. 417-474). Tarde ajoutait, très judicieusement en bien des cas comme on le verra par la suite, que l'opinion commune est accompagnée du sentiment de sa communauté (1901). Les disciples de Tarde, tels que Cooley, ont recueilli cette addition importante (cf. 1909, p. 121). — Il n'y aurait sans doute pas de raisons de s'attarder si Dupréel, dans un exposé de la *Quatrième Semaine internationale de Synthèse* (1934), ne paraissait tenir beaucoup à introduire dans la notion d'opinion publique deux éléments assez nouveaux. En premier lieu, il ne convient pas, d'après cet auteur, d'appeler opinion publique l'opinion d'un groupe considéré en tant que groupe. L'opinion commune d'un groupe doit être appelée une croyance : elle est organisée, intégrée. Au contraire, l'opinion publique, que l'auteur considère comme un phénomène de même nature que la foule, comme une « foule diffuse », est caractérisée par son inorganisation. « Ce qui caractérise l'opinion publique, c'est une pensée décloisonnée » (p. 117). L'opinion publique sera ainsi l'opinion de personnes ayant des intérêts variés, appartenant à des milieux différents. De ce caractère en découle un second : c'est que l'opinion publique ne concerne pas n'importe quelle sorte de questions, mais seulement les questions très frivoles ou très élevées. Les problèmes de

niveau moyen ne sont pas affaire d'opinion publique (cf. p. 118-120). Telle est, en gros, la conception de DUPRÉEL. — Le critère de l'opinion publique adopté dans ce travail n'entre nullement en conflit avec la notion populaire, ni avec la définition de TARDE. On peut seulement estimer que ce critère est à la fois plus précis et plus pratique. Au contraire, il ne paraît pas s'accorder avec la définition de DUPRÉEL. Ce dernier point doit être examiné séparément.

Considérer comme opinion publique les opinions dont la distribution affecte la forme d'une courbe en J, c'est ne rien préjuger du contenu de ces opinions. On a vu d'autre part que les distributions ne peuvent se rapprocher d'un type, et, en particulier, du type en J, que si le groupe dans lequel on observe les opinions est homogène. Sur ce dernier point, la définition de DUPRÉEL s'oppose à celle qui est retenue ici. Sur l'autre, elle est plus restreinte. Il faut d'abord dissiper un malentendu. La notion de groupe utilisée dans ce travail et celle du philosophe belge n'appartiennent pas au même domaine. DUPRÉEL est obligé de reconnaître que la communauté d'opinions conduit à la constitution d'une communauté sociale. Or qu'est-ce qu'un groupe, sinon justement une communauté ? L'opinion est créatrice de publics, TARDE l'avait déjà remarqué. De ce point de vue, il est donc incontestable que l'opinion publique règne au sein du groupe même qu'elle définit. Mais DUPRÉEL considère l'opinion en phase de formation. Et il veut dire qu'à ce moment du processus, les barrières sociales établies par les groupes déjà constitués, s'effacent. A côté des croyances, qui sont les opinions communes des membres de ces groupes, s'établissent des opinions nouvelles, communes à des membres de groupes différents. Mais, remarquera-t-on, les publics, celui qu'on appelle le « grand public », le public cultivé, le public d'une région ou d'une ville, sont des groupes doués d'une stabilité au moins relative, et qui pourtant n'existent qu'en fonction de la communauté d'opinions de leurs membres. Faudra-t-il donc, pour suivre cette ter-

minologie, cesser de nommer opinions ces sentiments communs, pour les appeler des croyances ? Il semblera qu'il y aurait un certain arbitraire à réserver le nom d'opinions aux croyances en formation. A cet arbitraire se joindrait d'ailleurs une difficulté pratique évidente : à partir de quel moment faudra-t-il cesser d'appeler les opinions de ce nom ? Si donc on considère les groupes dans le domaine desquels se produisent les opinions communes, et qui sont même issus de cette communauté, il ne paraît pas que l'analyse de Dupréel fasse échec à la définition adoptée ici. — D'autre part, l'opinion publique ne concernerait que des problèmes sans portée ou des questions universelles. Mais l'auteur lui-même sent bien que sa remarque fait difficulté. Il essaie de la nuancer par une longue note, et comme, dans la discussion qui suit l'exposé, on lui objecte notamment que les problèmes d'opinion publique touchent assez souvent à des questions vitales, il doit convenir que sa distinction est « exagérée », que l'on passe par des transitions insensibles de l'opinion publique à l'opinion des groupes (c'est-à-dire, si nous avons bien compris, aux croyances), et il termine par la formule suivante : « l'opinion publique qui est l'expression exacte et permanente d'un groupe n'est pas l'opinion publique » (p. 135). On voit que nous sommes tout près maintenant d'une querelle de langage (1). Il faut convenir qu'on ne trouve du côté de Dupréel, ni l'usage, ni la facilité de distinguer concrètement les opinions qui méritent, de celles qui ne méritent pas d'être appelées publiques. On ne trouve même pas la clarté de la pensée. L'exactitude et la permanence ont des degrés. Comment va-t-on savoir qu'une

(1) La distinction de Dupréel, au surplus, n'est rien moins que classique. Cooley, par exemple, soutient que l'opinion publique doit être distinguée de « l'impression populaire », qu'il existe autant d'opinions publiques que de groupes sociaux ; enfin que presque n'importe quelle question peut intéresser l'opinion publique. (Cf. 1909, éd. de 1913, p. 122, 123, 126, 127.). Chacune de ces observations est en contradiction avec les affirmations parallèles de Dupréel.

opinion exprime assez exactement un groupe pour ne pas être appelée publique, ou qu'elle l'exprime d'une manière assez peu permanente pour avoir droit à ce qualificatif ? La conception de Dupréel, obscure et peu pratique, ne doit pas nous retarder davantage (1).

En réalité, il faut entendre par opinion publique le sentiment dominant au sein d'une certaine communauté sociale, accompagné plus ou moins clairement, chez les sujets, de l'impression que ce sentiment leur est commun. C'est là l'idée même de Tarde. Il n'a pas pensé qu'il y avait lieu de distinguer entre les questions qui peuvent devenir objet d'opinion. Cette idée est claire et suffisamment définie. Seulement, il apparaît qu'elle est peu pratique, elle aussi. Car il est bien rare qu'on ait eu le moyen de dénombrer toutes les personnes d'un groupe, qui partagent certaines manières de penser. C'est ce que remarquait, à juste titre, W. Lippmann (chap. XIII, § 1, p. 194). Il est encore moins aisé de s'assurer qu'il existe chez elles le sentiment spontané de leur harmonie. Et pourtant, on parle souvent avec assurance des verdicts de l'opinion publique. Ce dénombrement total et cette introspection à plusieurs ne semblent nullement nécessaires. Une telle façon de voir n'est pas en contradiction avec la conception proposée dans ce travail. On l'a vu, si sur un problème, et après un échantillonnage de la population dans laquelle le problème se pose d'une manière homogène, la répartition des individus sur les différentes nuances possibles d'opinions tend vers une forme

(1) La même impossibilité de reconnaître objectivement, dans une situation de fait, les différentes formes d'opinions qu'il distingue philosophiquement nous paraît rendre aussi peu pratique la conception de Tönnies (1922). Tönnies distingue :

1° L'opinion publique comme conglomérat de sentiments, de désirs, d'intentions multiples, de l'opinion publique comme puissance unifiée et expression d'une volonté commune ;

2° L'opinion publique à portée historique, de l'opinion publique futile, sans valeur sociale ou politique ;

3° Les « états d'agrégation », de l'opinion publique dont le sens et la valeur doivent être immédiatement évidents.

en J, ce fait trahit l'existence d'un facteur de conformité. Il peut être interprété comme manifestant l'existence d'une opinion publique. Quand on reconnaît vulgairement l'existence d'un état d'opinion publique, on ne procède pas selon une autre méthode. Un sondage autour de nous nous convainc que les sentiments de notre entourage convergent vers une certaine direction d'opinion. C'est cette opinion que nous appelons l'opinion publique. La seule différence entre les deux procédures, c'est que cette dernière n'est pas méthodique, c'est qu'elle procède à l'aventure, c'est qu'elle possède toutes les propriétés de la connaissance vulgaire. Le sondage est très imparfait, l'évaluation des sentiments très rudimentaire. La procédure décrite longuement et préconisée dans les chapitres précédents tend au contraire vers la rigueur et l'objectivité scientifiques. Mais au fond l'inspiration reste la même : on conclut à l'état d'opinion publique quand on observe une certaine forme de distribution des opinions. C'est bien l'opinion publique qui est atteinte par les distributions typiques en J.

Au contraire, lorsque les opinions individuelles sur une question d'intérêt plus ou moins général sont trouvées, au cours d'une exploration scientifique ou seulement empirique, comme réparties au hasard sur toute la gamme des nuances possibles, alors on estimera qu'une opinion publique ne s'est pas constituée, qu'il n'existe aucun facteur d'accord, et qu'on n'a affaire qu'à des opinions particulières, qu'à des opinions privées. Ce fait se traduit, dans une expérience méthodiquement conduite, par l'observation d'une distribution tendant vers la normale. Les distributions normales d'opinions manifestent l'existence d'opinions seulement particulières, d'opinions qu'on appellera privées.

L'observation familière et l'analyse rigoureuse s'accordent ainsi à distinguer deux structures différentes des opinions, l'une en quelque sorte solidifiée, cristallisée,

formant bloc, rigide, qui sera l'opinion publique ; l'autre au contraire fluide, labile, insaisissable pour ainsi dire, qui sera l'ensemble des opinions particulières. On évoque les deux formes sous lesquelles se présente au physicien la matière, ses états : l'état solide, l'état fluide. Et en effet, ce sont bien des états auxquels on a affaire. Les analogies peuvent être poursuivies, on le verra : dans les conditions de passage d'un état à l'autre, dans le retard à la transformation, dans la coexistence des états, dans l'accélération artificielle des changements d'états. Il ne faut pas craindre que ce soient les analogies qui nous entraînent. Les faits s'imposent, c'est après coup que les comparaisons deviennent saisissantes. Il existe, au sens que ce mot prend dans la théorie physique, deux « états » de l'opinion.

(2) Les facteurs de conformité

Il est maintenant possible de revenir au problème posé au début de ce chapitre. Comment faut-il concevoir les facteurs qui produisent les distributions en J, autrement dit cet accord entre les individus qui s'appelle l'opinion publique ? Une telle question n'aurait pas de sens, posée au sujet des distributions normales. L'essence des phénomènes qui se distribuent normalement, consiste dans l'absence d'un facteur commun, dans la distribution au hasard des circonstances productrices de la distribution. Tout au contraire, les distributions en J impliquent l'existence de certains facteurs contraignants, de conditions de conformité.

Dans les exemples du chapitre précédent, qui étaient empruntés à Simpson, l'accord des jugements moraux a lieu sur les questions où il existe une norme éthique non ambiguë. C'est le cas, particulièrement incontesté, de l'interdiction de l'homicide. Lorsque la conscience morale est quelque peu vacillante, la distribution des opinions tend vers la normalité. C'est ce qui fut observé en étudiant la distribution des opinions sur la prohibition de l'adultère.

On commenterait aisément ce résultat en disant que la morale sexuelle tend effectivement à se relâcher dans les pays civilisés. HART avait fait cette constatation dans sa grande étude de 1933. Ainsi, le facteur de contrainte produisant une distribution en J des opinions pourrait être identifié avec l'existence d'une norme sociale non-ambiguë. — Mais une telle explication ne peut être considérée comme entièrement satisfaisante pour la psychologie sociale. Au point de perspective où l'on s'est placé, c'est l'individu qui pense, qui produit ses opinions. Il faut se demander sous quelle forme la norme sociale, dont on ne met pas en question l'existence, mais qui constituerait un principe d'explication insuffisant, est pensée par les individus, et exerce son action contraignante d'une manière immanente à cette pensée.

La première manière de concevoir cette contrainte est la manière rationnelle. De toutes les facultés psychologiques, de tous les traits de personnalité, la raison est certainement la moins inégalement partagée. Elle est aussi la norme sociale la plus impérieuse : de toutes les catégories d'anormaux sociaux, les impolis, les philistins, les immoraux, les criminels, aucune n'est plus retranchée de la communauté que celle des fous. L'effet conformisant de la raison est tellement patent et massif que l'on ne songe même pas à le mentionner. La convergence des opinions logiques est un fait profondément banal. Il constitue l'un des aspects de la vérité objective. — Il existe cependant certains cas exceptionnels, que l'on peut considérer comme des cas critiques, où la contrainte de la raison se desserre quelque peu, et qui montrent que son effet graduel, dans un groupe social, conduit à des distributions en forme de J. Ces cas sont ceux où il s'agit des choses cachées ou futures. Le premier de ces cas n'a pour ainsi dire pas été étudié, à ce point de vue du moins. Que l'on considère par exemple le domaine des superstitions. Il faut s'attendre à ce que dans un groupe donné, le nombre des individus acceptant un nombre donné

de superstitions décroisse très vite, si l'on fait croître le nombre des superstitions. Il est regrettable que les quelques auteurs qui ont abordé expérimentalement la question de la superstition (par exemple Lehman et Witty, 1928 ; Gilliland, 1930 ; Peatman, 1936), n'aient pas publié de distributions des résultats. Au moins constatons-nous, comme il fallait s'y attendre, que les superstitions sont d'autant moins nombreuses que les sujets sont plus influencés par les normes rationnelles : les garçons sont moins superstitieux que les filles, et ils le sont d'autant moins qu'ils sont plus avancés en âge. — La question des opinions relatives à des événements futurs a été au contraire fort habilement étudiée par MacGregor (1938). Les opinions de fait relatives aux événements passés ou présents ne permettent évidemment aucune hésitation. A partir du moment où le sujet est informé, il ne peut se dispenser de croire à la réalité de l'événement. Le doute au contraire devient possible quand il s'agit d'événements à venir. On doit constater que si l'éventualité envisagée est ambiguë, les opinions la concernant dépendront en grande partie des désirs concernant l'apparition de l'événement, ou de l'événement contraire. Mais si cette éventualité est peu ambiguë, si la connaissance des conditions dont dépend l'événement le fait apparaître comme très probable, alors on doit s'attendre à ce que les préférences subjectives soient de peu de poids, et à obtenir une distribution en J des opinions relatives à cet événement. Ces vues théoriques sont en tous points confirmées par l'étude expérimentale de MacGregor. En mai 1936, l'auteur pose à 400 sujets un certain nombre de questions relatives à des événements futurs. Il constate que lorsque l'événement est douteux, la croyance à son éventualité est bien plus grande chez ceux qui le désirent. Si l'événement futur ne laisse au contraire guère de doutes, il obtient une courbe en J très caractérisée. Dans ce dernier cas, MacGregor constate en outre que la proportion de ceux qui y croient est sensiblement constante (de l'ordre

de 98 %) chez tous les sujets, quelles que soient leurs préférences. Une nuance à cette règle générale doit toutefois être notée. Si l'événement est peu douteux, mais que son importance soit considérable, les préférences individuelles continuent à jouer un rôle — assez faible, il est vrai — sur le sens de la prédiction. Cette exception précise la portée de la règle et lui donne tout son sens. Elle signifie que le sentiment de la gravité de l'événement augmente dans des proportions considérables le poids des préférences et des désirs. Si l'on peut évaluer la force des désirs, on trouvera, comme l'indique MacGregor, qu'à préférences égales, les facteurs affectifs individuels jouent un rôle d'autant moins grand pour déterminer l'opinion, que la probabilité de celui-ci est plus grande. — La rationalité est donc un facteur d'accord entre les opinions. Son action, jamais totalement absente, mais souvent très recouverte, est surtout sensible dans les questions de fait. L'opinion publique résulte en premier lieu de la subordination des préférences individuelles aux évidences factuelles. Elle a des conditions objectives.

Cependant l'opinion publique n'est intéressée qu'assez exceptionnellement par les questions de fait. La plupart des problèmes qui la concernent se posent en termes de valeurs. Or de quelle manière se produit dans un groupe social l'accord sur une valeur ? — On pourrait admettre ici encore que la valeur s'impose objectivement, aussi objectivement qu'un fait dont l'existence actuelle ou proche est reconnue. N'est-ce pas le cas par exemple des valeurs morales ? N'est-il pas aussi clair pour la conscience morale que l'interdiction de tuer est légitime, qu'est évidente pour la conscience psychologique l'existence objective d'un événement ? Cette interprétation tentante est démentie par un fait bien souvent remarqué : les normes morales ne sont définies que dans un groupe social déterminé. On a pu voir, en étudiant les résultats de l'enquête de Simpson, que les attitudes à l'égard du cinquième commandement (Tu honoreras ton père et ta mère) sont conditionnées par des

normes différentes suivant les catégories de sujets. S'il fallait d'autres exemples, on pourrait en emprunter un à Skaggs (1940), qui s'est attaché lui aussi à étudier expérimentalement les attitudes morales. Il trouve notamment que la réprobation des relations sexuelles en dehors du mariage est très différente chez les hommes et chez les femmes. Les attitudes des femmes se distribuent suivant une courbe en J très caractéristique. Celles des hommes au contraire semblent tendre vers une répartition normale. L'observation de Pascal reste décisive : « Le larcin, l'inceste, le meurtre des enfants et des pères, tout a eu sa place entre les actions vertueuses » (éd. Brunschvicg, n° 294). Les normes morales sont loin d'avoir l'universalité des évidences logiques. Il faut renoncer à la théorie de l'intuitionnisme des valeurs. — La solution, assez populaire, de l'utilitarisme, ne fait pas moins de difficultés. Il est trop simple d'affirmer que la communauté des intérêts fonde la communauté des opinions. Il restera à se demander comment un intérêt a pu être jugé identiquement par l'ensemble des membres d'un groupe. C'est l'occasion de rappeler les caractères de superficialité et d'aveuglement de l'opinion publique. Quand on imagine que l'opinion publique a reconnu l'opportunité d'une mesure, la légitimité d'un point de vue, on la fait plus clairvoyante qu'elle n'est en réalité. On doit toujours en revenir à la question fondamentale : sous quelle forme ce qui apparaît dans l'observation objective comme une valeur plus ou moins universelle ou comme un intérêt plus ou moins collectif, se présentent-ils à la conscience individuelle ? Ici encore, il semble que la solution ne puisse être atteinte qu'en observant l'interaction sociale, que du point de vue de la psychologie sociale.

Deux hypothèses paraissent possibles. On peut concevoir que les normes sociales en général sont reconnues par les sujets comme autorisées par le jugement des individus compétents, par les spécialistes, les experts. Il se pourrait

aussi, dans une seconde hypothèse, que la norme sociale fût identifiée par les sujets avec l'opinion de la majorité. TARDE (1901, p. 6) soupçonnait que cette dernière est la plus juste : « Même la simple connaissance, écrit-il, de l'adhésion du plus grand nombre de nos semblables à un jugement nous dispose à juger dans le même sens. » C'est ce qui ressort d'expériences entreprises pour éclaircir cette question. L'une des premières est celle de H. T. MOORE (1921). Cet auteur demande aux sujets de choisir entre deux jugements possibles, sur des questions de correction grammaticale, de valeur morale de certaines actions, et sur la valeur esthétique de certaines phrases musicales. En faisant connaître dans des tests ultérieurs l'opinion de la majorité, puis l'opinion des spécialistes, il constate que l'opinion de la majorité a une influence régulièrement plus grande que l'opinion des spécialistes. Une autre étude, due à MARPLE (1933), confirme les découvertes de MOORE, MARPLE, qui s'intéresse surtout à la tendance à la conformisation en fonction de l'âge des sujets, trouve que dans les questions politiques et sociales, elle est régulièrement plus forte par rapport à l'opinion de la majorité que par rapport à celle des spécialistes. Voici, classés par âges, les résultats obtenus par MARPLE, exprimés en pourcentages moyens des changements par rapport aux changements logiquement possibles (1) :

Ages moyens	Changements dus au hasard	Changements dus à la majorité	Changements dus à l'opinion des spécialités
17 ans	17,23 %	64,24 %	51,23 %
22 ans	15,90 %	55,20 %	45,03 %
39 ans	13,76 %	39,80 %	33,96 %

(1) Il serait intéressant de préciser la signification des différences par des méthodes statistiques rigoureuses. Les données publiées par MARPLE ne permettent malheureusement pas de les soumettre à cette épreuve.

Wheeler et Jordan (1930) ont trouvé de même que la majorité favorise l'accord des opinions. Les changements dus à cet effet sont trois fois plus fréquents que ceux qui résultent du hasard. Ce point paraît donc établi avec une sécurité suffisante. Les normes sociales qui agissent sur les opinions individuelles, se présentent à l'esprit de ces sujets sous la forme du sentiment de la majorité. Chacun garde les yeux fixés sur l'attitude de ses voisins. Si d'un côté la pensée collective émerge de la sommation des pensées individuelles, simultanément l'individu se décide d'après les décisions de son groupe. L'opinion publique s'engendre elle-même. Les individus se mettent d'accord en constatant l'accord de leurs pensées.

Le facteur de contrainte, dont on a reconnu la nécessité pour expliquer les distributions en J, et qui conditionne ainsi l'existence d'une opinion publique, doit être cherché par conséquent dans deux directions différentes. Ou bien il consistera dans une évidence objective, s'imposant à des esprits également raisonnables, qui se manifeste dans les questions de fait. Ou bien, s'il s'agit de problèmes de valeur, il pourra être décrit, objectivement, comme une norme universelle, un intérêt collectif ; mais il semble que, psychologiquement, il consiste essentiellement dans le sentiment partagé par les sujets, de l'existence d'une majorité des opinions dans une certaine direction. L'existence d'un état inorganisé d'opinions, d'opinions individuelles, s'expliquera *a contrario* par une condition négative, l'absence d'un tel facteur de conformisation. Alors les différentes tendances des individus jouent d'une manière indépendante les unes des autres, et les opinions dans un groupe homogène et suffisamment nombreux se distribuent conformément à la loi de distribution des erreurs. — Cette opposition peut encore être présentée d'une autre manière. Il est clair que les deux formes de distributions obéissent à des lois, qu'elles résultent de causes. Ces causes, ce sont les motifs et les mobiles des individus, qui conditionnent leur prise de

position sur le problème d'opinion. On s'efforcera plus tard de débrouiller quelques-unes de ces causes, qui sont, on le devine dès à présent, extrêmement nombreuses, complexes, et enchevêtrées. Mais, à prendre le phénomène d'opinions dans un groupe comme un ensemble, on trouve deux effets de natures totalement différentes. Dans un cas, qui est celui des opinions privées, distribuées normalement, les causes sont chacunes si petites et en même temps si complexes, que, quelles que soient les différences dans les données initiales du phénomène, sa loi d'ensemble est totalement régie comme par le hasard. C'est pourquoi la distribution sera normale. Au contraire, le cas de l'opinion publique doit être considéré comme plus simple. Parmi toutes les causes productrices des opinions individuelles, il en est une, le facteur de conformité, dont les effets restent discernables dans le résultat final. L'opinion publique est plus simple, parce qu'elle est organisée, parce qu'elle a une loi distincte, qui lui est imposée par le facteur de conformité. — Les deux structures d'opinions correspondent bien à deux natures différentes. L'une est inorganique, l'autre est organisée. Mais l'organisation elle-même peut se produire de différentes manières. Tantôt le facteur de conformité est externe, l'opinion publique tend vers une portée objective. Tantôt la norme est sentie subjectivement, elle agit comme une contrainte interne. Il existe au moins deux formes d'opinions publiques. La notion d'opinion publique repose, si l'on n'y prend pas garde, sur une équivoque fondamentale. C'est ce qui rend possibles les discussions passionnées, et insolubles, sur sa valeur. Ses jugements, suivant le cas, seront universels ou illusoires. Il importe, dans chaque occurrence particulière, d'en analyser la nature, avant de la condamner sans réserve, ou de la prendre aveuglément pour guide.

(3) Les changements d'états

La double structure des opinions pourrait, si l'on entreprenait une théorie générale de l'interaction sociale, donner lieu à des considérations d'une portée bien plus générale. L'absence d'un facteur commun des actions laisse place à un état d'équilibre, dont la distribution normale est la forme typique. Les transactions commerciales libres, conformes à la loi de l'offre et de la demande, aboutissent à la formation d'un prix moyen, par rapport auquel les écarts sont conformes à la loi de l'erreur. De même les passagers se distribuent de telle manière sur le pont d'un bateau, que la résultante de leurs poids, quels que soient leurs déplacements individuels, contribue à l'équilibre. Si toutefois un facteur commun se trouve faire converger les conduites, si tous les passagers se dirigent ensemble vers le même bord, si tout le monde achète ou si tout le monde se met à vendre, l'équilibre est rompu, et il en résulte souvent une catastrophe (cf. Daure, 1936). L'importance de l'opinion publique ne vient pas seulement du simple fait du nombre, de la force que les opinions individuelles acquièrent lorsque chacune se sent étayée par celle des autres membres de la même communauté. Elle est peut-être due surtout au fait qu'elle est souvent un état de déséquilibre. Le passage de l'absence d'organisation à l'organisation, de l'état d'opinions particulières à l'état d'opinion publique, est une question d'une très grande importance dans une théorie des opinions.

Un changement d'état peut être conçu de deux manières Il peut être progressif et lent, ou radical et subit. Lequel de ces deux schémas permet le mieux de comprendre la formation ou la dissolution de l'opinion publique, lequel des deux correspond aux faits ? Il ne manque pas de raisons pour penser que ce sera le premier. On conçoit très bien qu'un événement paraisse de plus en plus probable à mesure que l'on s'approche de l'échéance, qu'un intérêt s'éveille peu à

peu, qu'une popularité se forme graduellement. Peu à peu, le facteur d'accord entre les esprits, qu'il soit objectif ou subjectif, se construit ; l'opinion publique se cristallise, comme on dit, on est passé d'un état à un autre état. Ce processus, si l'on se reporte à une comparaison déjà évoquée, est normal en physique. Un liquide se solidifie progressivement. On pourrait sans doute chercher des illustrations de cette théorie dans l'histoire. En tout cas, la propagande sous sa forme la plus habituelle, tend à constituer une opinion publique d'une manière progressive. La répétition persévérante des mêmes thèmes, des mêmes arguments, a pour but de recruter des partisans de plus en plus nombreux, jusqu'au jour où, le mouvement d'opinion étant créé, l'opinion publique s'entretient et se développe par son propre élan. Inversement, il se produira qu'un état d'esprit public, puissant et vivant pendant un temps, finira par s'affaiblir, de décomposer par degrés insensibles, pour disparaître complètement.

Une raison de principe suggère que cette analyse est peu conforme aux faits. Si les opinions publiques et les opinions privées sont deux structures, le passage de l'une à l'autre ne peut être que discontinu. Ou bien les opinions sont distribuées au hasard. Ou bien elles convergent par l'effet d'une cause commune. Cette cause, quelle que soit la forme sous laquelle on l'envisage, est essentiellement indivisible. Si c'est le sentiment de la majorité, il ne peut être efficace que s'il est tout entier. Et s'il est tout entier, il ne peut que produire son plein effet. Semblablement, dans les questions de fait, ou bien le fait est avéré, ou moralement certain : alors les opinions tendent vers une distribution en J, comme le trouvait MacGregor ; ou bien il reste pleinement douteux, les opinions sont abandonnées aux inclinations individuelles, et tendent vers le schéma normal. — On a ainsi l'impression de se trouver en présence d'une antinomie. L'une et l'autre hypothèses paraissent pouvoir être dialectiquement défendues avec une vraisem-

blance égale. L'expérience semble la résoudre en faveur de la seconde, celle de la discontinuité.

Les recherches de SCHANCK (1932, 1934), auxquelles on devra revenir dans une autre partie de ce chapitre, apportent ici une lumière précieuse. SCHANCK a étudié de très près, pendant plusieurs mois, les opinions d'une petite commune de l'État de New-York, située à proximité de Syracuse, Elm Hollow. Les circonstances dans lesquelles il fut témoin d'une restructuration de l'opinion méritent d'être rapportées. Il s'agissait de construire une école commune à plusieurs villages. En particulier, deux localités, Elm Hollow et Green View, pouvaient être choisies pour l'emplacement de l'école commune. Les opinions des habitants de Elm Hollow au sujet de l'emplacement de l'école se répartissaient de la manière suivante :

Opinions	Nombre	%
1. Elm Hollow seul	12	14,63
2. De préférence Elm Hollow	41	62,20
3. Elm Hollow ou Green View, ou pas d'opinion	16	19,51
4. Un autre emplacement de préférence	1	1,22
5. Un autre emplacement uniquement	2	2,44

Il est difficile de tester d'une manière statistique rigoureuse la nature de cette distribution d'opinions. Les nombres utilisés par SCHANCK sont très faibles. De plus, on n'a guère d'indications précises sur les distances d'échelle d'une opinion à la voisine. Il n'empêche que l'on a bien l'impression que la distribution tend vers la forme normale. SCHANCK ne se fait pas scrupule, apparemment à juste titre, de l'affirmer. Sur ce petit problème d'administration locale, les habitants de Elm Hollow n'ont que des opinions privées. — Mais l'observateur eut la bonne fortune de voir la situation évoluer en sa présence. Le Département d'Éducation de l'État menaça de condamner les écoles locales. Le résultat devait en être une augmentation des impôts si la

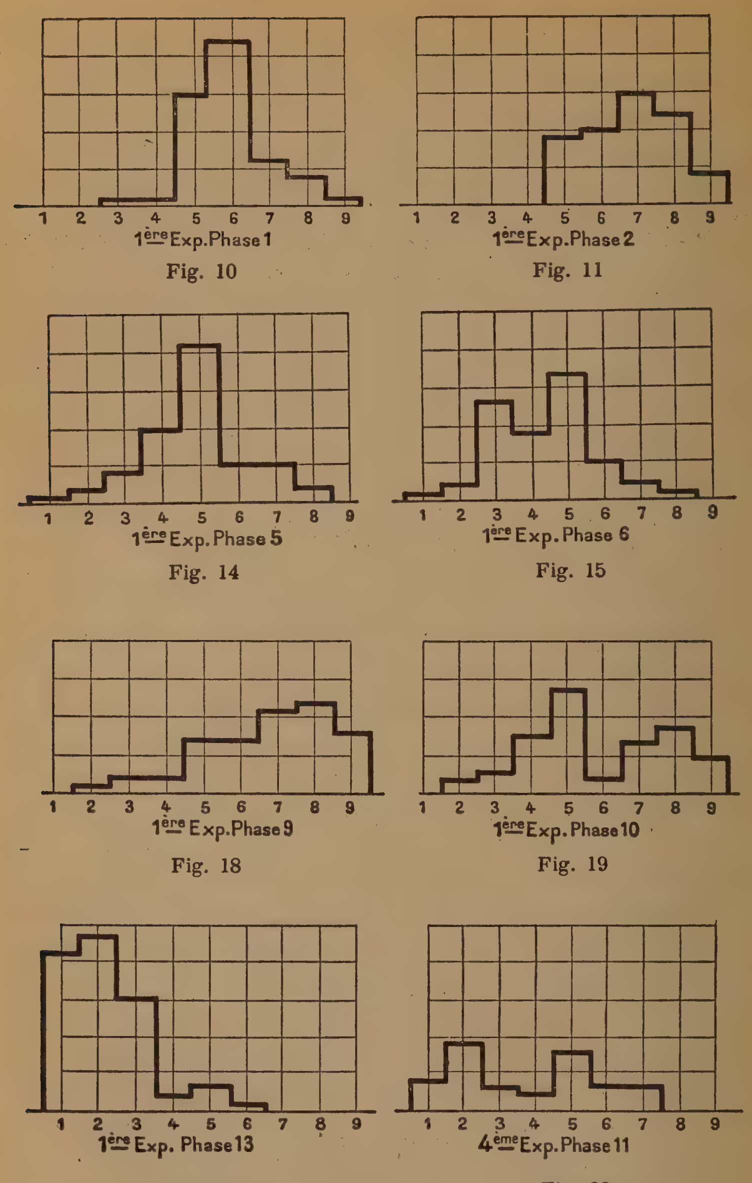
réunion des écoles locales ne se faisait pas. Ainsi chacun devint très intéressé par la question. SCHANCK fit une nouvelle observation des opinions. Il constata une distribution en J parfaitement nette :

Opinions	Nombre	%
1. Elm Hollow seul	63	76,83
2. Elm Hollow de préférence	13	15,85
3. Indifférents	5	6,10
4. Un autre emplacement de préférence	0	0,00
5. Un autre emplacement uniquement	1	1,22

Cet exemple, instructif à bien des égards, illustre notamment d'une manière très heureuse la facilité avec laquelle il est possible de distinguer un état d'opinion publique d'un état d'opinions privées, et la rapidité avec laquelle la restructuration se produit lorsque les conditions sont devenues favorables.

Une illustration peut-être plus éclatante encore de ce fait, parce que plus complète, est apportée par une curieuse étude expérimentale due à WELD et ROFF (1938). Ces deux auteurs ont eu l'idée de reconstituer, avec des groupes d'étudiants en droit, les débats d'un procès inconnu d'eux, remontant au début du XIXe siècle. Toute la question reposait sur l'identité d'un homme. Pour les besoins de l'expérience, les débats furent décomposés en 13 phases. A la phase I, on fit connaître aux sujets l'acte d'accusation. Dans les phases II et III, on leur donna connaissance des témoignages à charge. Les phases IV à VII, VIII et IX, et X à XII furent consacrées respectivement à des témoignages à décharge, à charge, et encore à décharge. A la phase XI notamment, on découvre que l'inculpé ne porte pas au pied la cicatrice qui devrait le confondre. Enfin à la phase XIII, on révéla aux sujets quel fut le verdict réel du jury, un verdict d'acquittement. A chaque phase, on demandait à chaque sujet, travaillant séparément, de noter

son opinion sur la culpabilité de l'accusé. Le sujet devait répondre en graduant sa réponse de 1 à 9. Une réponse 1 indiquait que le sujet considérait l'accusé comme certainement innocent, une réponse 9 qu'il le considérait comme certainement coupable, une réponse 5 que le cas était douteux. Les distributions des réponses à chacune des phases sont représentées pages 162-163, figures 10 à 22. En abscisses on a porté les nuances de réponses, de 1 à 9, et en ordonnées le nombre des sujets ayant donné chaque réponse. La distribution de la figure 10 pourrait passer pour une distribution normale. En réalité, la probabilité pour que l'hypothèse contraire soit fausse n'est guère que de 0,09, ce qui est bien faible. Il est beaucoup plus légitime de considérer que l'on est en présence d'une distribution en double J, obtenue sur un continuum non télique. L'attitude des sujets, qui sont, il est bon de s'en souvenir, des étudiants en droit avancés dans leurs études, tend vers une attitude d'expectative, avec une légère prévention contre l'inculpé. La figure 11 au contraire est un bon exemple de distribution tendant vers la normale. La probabilité que l'hypothèse contraire soit fausse est cette fois de 0,29. Les figures 12 à 19 peuvent également être rapprochées du schéma normal, à l'exception de la figure 18 qui est une distribution en J. Dans tous ces cas, les différentes tendances individuelles sont seules en jeu : on assiste à des déplacements de la moyenne des opinions suivant les révélations apportées à l'audience, mais la structure reste la même : il ne s'agit que d'opinions privées. En recherchant ces tendances dans les réponses individuelles de phase en phase, WELD et ROFF ont notamment dégagé avec beaucoup de finesse deux traits de caractère qui permettent d'interpréter les comportements distincts de deux types différents de sujets : les uns s'efforcent de maintenir une attitude de doute aussi longtemps que possible ; d'autres par contre subissent docilement l'effet de tout témoignage nouveau. La première attitude en particulier doit être retenue si l'on veut expli-



1ère Exp. Phase 1

Fig. 10

1ère Exp. Phase 2

Fig. 11

1ère Exp. Phase 5

Fig. 14

1ère Exp. Phase 6

Fig. 15

1ère Exp. Phase 9

Fig. 18

1ère Exp. Phase 10

Fig. 19

1ère Exp. Phase 13

Fig. 22

4ème Exp. Phase 11

Fig. 23

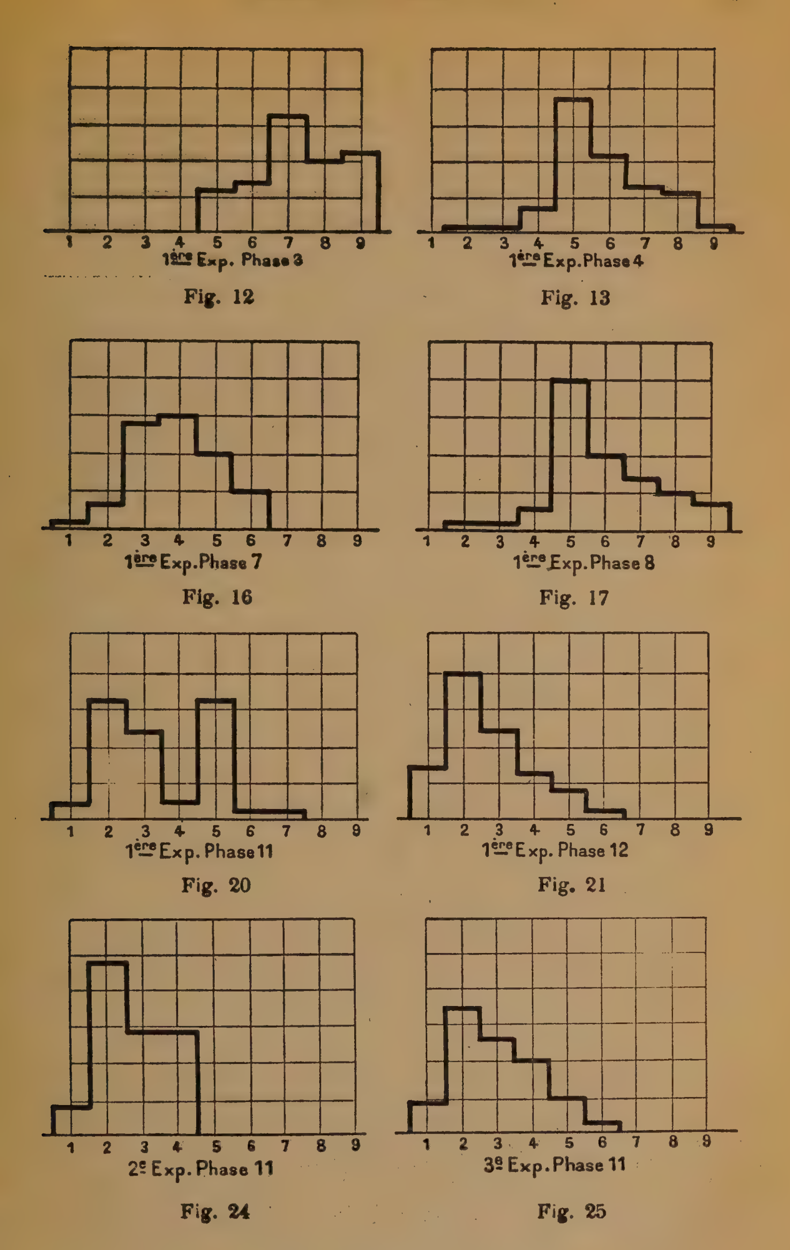


Fig. 12

Fig. 13

Fig. 16

Fig. 17

Fig. 20

Fig. 21

Fig. 24

Fig. 25

quer en détail le mauvais ajustement de certaines distributions ; elle rend compte d'une prédominance fréquente, et en apparence indue de la réponse 5. Cette attitude est un véritable « facteur de perturbation ». En un langage un peu différent, on dira qu'elle tend à réduire en dessous de la normale la dispersion des distributions. Et comme le nombre des sujets étudiés est faible relativement, ce facteur tend à rapprocher les distributions du schéma de Poisson plutôt que du schéma binomial. — Au contraire, si l'on considère les figures 20, 21 et 22, on constate une modification instantanée de structure : les distributions sont en forme de J, parce qu'évidemment, d'après les explications précédentes, les sujets sont en présence d'un fait objectif et d'un phénomène de majorité (1). L'étude de Weld et Roff montre ainsi de quelle manière s'opère le changement des opinions. Dans un cas comme celui-là, où les évidences varient d'une manière progressive, où la vérité se fait jour peu à peu par l'effet accumulé des témoignages, on devrait s'attendre à voir la structure normale se déformer peu à peu, à se transformer en courbes de plus en plus déviées, « voussées », pour finalement aboutir à une courbe en J lorsque, vers la fin des débats, il apparaît que l'inculpé a été victime d'une ressemblance physique extraordinaire. Il n'en est rien. On passe brusquement du type normal au type en J. Les auteurs ayant eu la bonne idée de publier les réponses de 12 individus ayant pris part à la quatrième expérience, on peut constater chez presque tous un saut d'opinion de la IXe à la XIe phase, qui, dans, cette expé-

(1) On remarquera sur la figure 20, l'anomalie du nombre encore considérable de réponses 5, qui reste perceptible sur les figures 21 et 22. Il s'agit sans aucun doute de l'effet de cette attitude de réserve prudente que les auteurs ont signalée, et qui est très compréhensible chez des étudiants en droit. Weld et Roff ont fait trois autres expériences analogues, en variant l'ordre de présentation des témoignages. Les figures 23 à 25 représentent les réponses à la phase XI dans ces expériences. Sur la figure 23, l'effet de l'attitude dubitative reste très visible. Il a presque complètement disparu sur les figures 24 et 25.

rience, sont présentées consécutivement (1). La discontinuité apparaît la loi des changements de structures dans les distributions d'opinions.

Cette constatation conduit à de nouvelles difficultés. Un état d'opinion s'engendre lui-même par un processus autonome. La cause d'une opinion publique réside dans le fait même de la convergence des sentiments particuliers. La dispersion des opinions est l'effet d'un manque de convergence. Pour qu'il y ait changement d'état, il faudrait que l'un puisse produire l'autre. Or l'essence même de chaque état est telle, qu'il tend au contraire à se perpétuer. Ici encore, on peut demander à la propagande un témoignage. Les propagandistes savent bien que la grosse difficulté de leur tâche est tantôt d'unifier les volontés éparses, tantôt de dissocier une unité de pensée, pour la reconstituer ensuite sur des bases nouvelles. On ne voit donc pas comment d'un état d'opinion on peut passer à un autre état d'opinion. — Mais la difficulté vient peut-être seulement de ce qu'on se représente inexactement le processus du changement des états d'opinions. On s'imagine que ce passage doit être temporel ; on croit qu'il existe d'abord un état d'opinions privées, puis que, par l'effet d'une cause mystérieuse, un état d'opinion publique lui succède. Le problème apparaîtrait dans une lumière toute différente si l'on pouvait se représenter que, d'une situation où existeraient simultanément chez les individus des opinions sous les deux formes, il résulte, par l'effet de certains éléments décisifs, jouant en quelque sorte le rôle de catalyseurs, tantôt l'une des deux

(1) Le tableau des réponses est le suivant : (les chiffres du tableau sont les réponses, conformément au code expliqué ci-dessus).

Individus	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Phases												
IX	7	9	8	9	8	8	8	8	8	4	4	9
XI	1	1		5	2	2	1	1	3	1	2	7

formes, tantôt l'autre. Dans une telle situation, les deux formes typiques seraient coexistantes. Cette hypothèse n'est pas gratuite. Elle a été vérifiée par Schanck, à Elm Hollow, dans les études dont il a été question précédemment (1932, 1934).

(4) La coexistence des États

Le nom de Schanck mériterait de rester attaché à la découverte de la coexistence des états d'opinions. Ce fait présente un intérêt théorique et pratique considérable. On a déjà indiqué que cet élève de F. H. Allport avait su gagner la confiance des habitants de la petite localité américaine, et entrer dans leur familiarité. C'est cette familiarité qui lui a permis de remarquer que, interrogés en tant que membres d'un groupe social, les sujets donnent des réponses toutes différentes de celles qu'on obtient d'eux à titre privé. On sait que la stricte doctrine baptiste n'admet que le baptême par immersion. Elm Hollow possède deux églises, l'une baptiste, l'autre méthodiste, pour qui le baptême consiste seulement dans une aspersion. Interrogés à titres de membres de leurs églises respectives, les fidèles de Elm Hollow répondirent conformément à leurs dogmes respectifs. Voici ces réponses :

Opinions	Méthodistes	Baptistes
Aspersion exclusivement	91 %	0 %
Aspersion ou immersion ou indifférents	9 %	33 %
Immersion seulement..........	0 %	67 %

Bien que les nombres réels soient assez faibles, et les degrés d'opinions peu nombreux, ces réponses évoquent très clairement des distributions en J. Ce sont des opinions « institutionalisées », des opinions publiques. La norme qui produit la conformité des opinions dans un groupe est,

objectivement le dogme, subjectivement le sentiment de la majorité. Le tableau est tout autre lorsque la question du baptême est évoquée à titre privé. Les distributions sont alors les suivantes :

Opinions	Méthodistes	Baptistes
Aspersion exclusivement	16 %	0 %
Aspersion ou immersion ou indifférents	78 %	85 %
Immersion exclusivement	7 %	17 %

Sous les mêmes réserves que précédemment, on reconnaît des distributions normales, caractéristiques des opinions privées. La coexistence des deux états d'opinions, grâce à l'observation de Schanck, paraît solidement établie.

Schanck a réussi à pousser davantage l'analyse. La propriété essentielle des situations de coexistence est leur instabilité. Sur différentes questions, les Baptistes de Elm Hollow présentaient ainsi une dualité de structures d'opinions. Officiellement, ils étaient en grande majorité opposés à tous jeux de cartes. Dans le privé, la plupart condamnaient seulement les jeux d'argent. Cette attitude « fondamentaliste » de l'opinion publique paraissait partagée par le pasteur baptiste, qui la professait en chaire. Schanck s'aperçut qu'il était beaucoup plus libéral dans le privé. Il lui fit avouer que son attitude officielle était beaucoup moins influencée par les opinions de la communauté, que par celle d'une Mrs. Salt, une fondamentaliste, qui soutenait financièrement l'église. Or, pendant le séjour de Schanck, Mrs. Salt mourut. Rien ne changea. Aux réunions paroissiales, on continuait à proscrire les jeux de cartes. Schanck eut l'idée d'inviter le pasteur et sa femme à jouer au bridge au cours d'une réunion suivante, ce qu'ils acceptèrent. Après le moment de stupéfaction générale, les opinions se transformèrent à tel point que les Baptistes invitèrent les Méthodistes à se joindre à eux. L'initiative

de Schanck avait décomposé une opinion publique. — Schanck conclut que beaucoup d'opinions publiques ne se maintiennent ainsi que par une illusion collective sur l'universalité des opinions au sein d'un groupe. Chacun croit connaître le sentiment de son voisin, il se laisse impressionner par un *consensus* illusoire. Bergson faisait, simultanément (1932), une observation analogue dans le domaine de la morale : « Chacun est ici la dupe de tous : si sévèrement que nous affections de juger les autres hommes, nous les croyons, au fond, meilleurs que nous. Sur cette heureuse illusion repose une bonne partie de la vie sociale » (p. 4). Cette illusion, que F. H. Allport nomme « l'ignorânce pluralistique », est la cause de bien des opinions publiques, doublées à l'insu de tous d'un état d'opinions privées tout différent (1).

Une dernière remarque doit être ajoutée au sujet des situations de coexistences d'opinions. C'est qu'il ne faudrait pas se demander à quel moment les sujets sont sincères. On n'est pas sur le domaine de l'introspection. Il serait notamment très illégitime de supposer que la réponse privée est plus exacte que l'opinion publique. Ce que Schanck a obtenu, c'est seulement des réactions, différentes quand les circonstances sont elles-mêmes différentes. Le seul critérium objectif de la sincérité, c'est la convenance des paroles et des actes. Les Baptistes pris en groupe avaient un sincère éloignement des jeux de cartes, puisqu'ils renonçaient à ces jeux. La sincérité, qui pose d'ailleurs des problèmes psychologiques considérables, n'a de sens que si l'on se donne d'abord la situation. Il faut répéter ici ce qui a été avancé dans les premières pages de ce travail : l'étude des opinions n'est possible que sur le plan de la psychologie objective. Un sujet peut sincèrement adhérer à deux opinions contradictoires.

(1) La coexistence de deux états d'opinions est également constatée par Katz et Braly (1935) dans une étude des préférences nationales.

(5) Utilisation de la coexistence

L'existence simultanée, au sein d'un groupe social et chez les individus, de deux opinions différentes sur les mêmes problèmes, est un fait d'une importance considérable. Il appelle chez l'expérimentateur une attitude de grande prudence. On n'est jamais sûr, quand on interroge un sujet, s'il exprime son opinion privée, ou l'opinion publique reflétée par sa mentalité particulière. Si c'est un groupe tout entier qui a été interrogé, on peut redouter qu'une partie des sujets aient pris l'attitude publique, les autres l'attitude privée. Les différentes réponses ne seront plus comparables. Bien plus, un même sujet peut passer plus ou moins inconsciemment en cours d'épreuve d'une attitude à l'autre. La conséquence sera un effet d'inconstance dans l'opinion d'ensemble, qui risque de poser de faux problèmes et de jeter l'analyste dans d'illusoires difficultés. Dès 1931, Thurstone les soupçonnait, sans en avoir aperçu la cause. Il admettait que les tests d'opinions sont inapplicables lorsque les réponses doivent être« conventionnelles », comme il disait. Ceci peut se produire essentiellement dans deux cas : soit que l'on s'adresse à un groupe qui ne peut répondre que comme groupe, par exemple un collège religieux ; soit que d'un autre côté la nature du problème appelle inévitablement des réponses convenues. Ce dernier cas sera celui des questions réputées délicates, telles que le problème de l'amour libre évoqué devant de jeunes étudiants (1931, 3). Thurstone, qui est essentiellement un psychologue, entend rester, au moins dans ses premières études, sur le plan individuel. Il se rend compte que dans certains cas, c'est le groupe social, non l'individu, qui s'exprime spontanément. Mais, d'une part, une réponse collective n'est pas moins intéressante pour la recherche. D'autre part l'ambiguïté possible de la nature propre à cette réponse ne rend nullement l'étude expérimentale impraticable, comme paraît l'imaginer Thurstone. Elle

demande seulement une technique plus approfondie. L'expérimentateur ne saurait demeurer seulement réceptif. Il doit critiquer ses résultats. Il faut donc passer outre à l'interdiction de Thurstone, en ne retenant son observation que pour autant qu'elle manifeste le pressentiment de la double nature des opinions.

Cette conséquence du fait de la coexistence des états d'opinions n'est pas la seule. L'écart entre l'opinion publique et les opinions privées révèle les tendances du milieu social. Vetter (1930, 2) utilise 36 échelles pour interroger dans deux Universités 324 étudiants ; aussitôt après l'épreuve exécutée individuellement mais par les sujets réunis, il leur demande d'emporter les tests à la maison et de donner une seconde fois leurs réponses. Il constate un déplacement significatif, quoique faible, dans le sens du libéralisme. « Nos opinions publiques, remarque-t-il au passage, sont, comme on sait, plus conservatrices que nos réflexions privées » (p. 172). On se souvient que dans ses différentes expériences, Schanck arrivera à des résultats confirmant cette observation. On est tenté de la commenter en disant qu'en effet la mentalité collective tend naturellement au misonéisme. Un groupe ne subsiste que par la conservation de son idéal, de ses institutions, et de ses traditions et de ses coutumes. L'individu peut, dans certaines circonstances, aspirer au changement. Le groupe, par l'effet même de son vouloir-vivre, est conservateur. Il ne paraît pas, toutefois, que des constatations faites dans le même pays, à la même époque, permettent une généralisation aussi rapide. Il faudrait répéter l'observation dans des civilisations différentes. On verrait peut-être alors que dans une culture dynamique, en France par exemple au moment de la Révolution, l'esprit public est plus audacieux, plus avide de changement que les opinions privées. Une telle étude n'a pas à notre connaissance été entreprise d'une manière systématique. On peut souhaiter qu'elle le soit. On verrait alors sans doute que l'écart entre les opinions

privées et l'opinion publique peut devenir un indice très révélateur de l'esprit d'une époque, d'un pays, d'une culture.

La coexistence des deux états de l'opinion doit surtout retenir l'attention parce qu'elle donne la clef d'un processus psychosocial d'une importance extrême, la propagande. Il ne saurait être question d'épuiser ici l'immense problème de la propagande. En 1935, LASSWELL et associés, dans leur précieuse bibliographie annotée, ne citaient pas moins de 4.500 titres sur cette question. Depuis, trimestre après trimestre, la revue spécialisée *Public Opinion Quarterly Review* n'a cessé d'enrichir cette liste. C'est essentiellement à ces sources que l'on pourra puiser toutes les informations désirables. La propagande peut être étudiée à de multiples points de vue. Elle a des implications dans les domaines les plus divers. On retient seulement, dans ce travail, celle qui se rapporte à la coexistence des deux états de l'opinion. Au surplus, on aura ultérieurement l'occasion d'évoquer à nouveau la question de la propagande.

Ce qu'il faut noter d'abord, c'est que la propagande est avant tout un phénomène psychosocial. Trop souvent, frappé par l'énormité des moyens mis en œuvre, on retient l'impression que la propagande est essentiellement une affaire de technique. En réalité, on n'a rien dit tant qu'on n'a pas montré comment ce ne sont « ni les bombes, ni le pain, mais des mots, des dessins, des parades, des chansons » (LASSWELL, p. 3) qui changent la pensée et le comportement des hommes. La propagande agit sur les attitudes, la propagande crée des attitudes. C'est au niveau des attitudes que se posent les problèmes les plus importants. C'est ce qu'a bien vu DOOB, dans un livre devenu classique (1935), et il a montré aussi qu'on ne crée pas de rien les attitudes. L'énigme centrale de la propagande revient au fond à ceci : il n'y aurait pas lieu à instituer une propagande si le propagandiste trouvait déjà dans le public les attitudes qu'il veut créer ; et pourtant si le climat n'est pas déjà favorable, s'il n'y a pas déjà des attitudes préalables, toute

tentative de propagande est vouée à l'échec. Doob en cite plusieurs exemples. On pourrait retenir les efforts persistants et considérables de l'*Alliance du Jour du Seigneur*, restés totalement infructueux (Doob, p. 212-216). Or il paraît que la théorie des deux états de l'opinion, et le fait de leur possible coexistence, permettent de résoudre cette énigme d'une manière très simple. Deux cas peuvent en effet se présenter au propagandiste. Ou bien il se trouve en présence d'une opinion publique déjà constituée, mais opposée aux desseins qu'il poursuit. Ou bien il n'existe encore aucune cristallisation des pensées individuelles dans le groupe, aucune opinion publique. Il est clair que le premier cas se ramène au second, lorsqu'on aura dissocié l'opinion antagoniste. Examinons pour commencer cette première opération.

On en a déjà vu un exemple avec Schanck (p. 167). L'attitude fondamentaliste des Baptistes de Elm Hollow qui s'exprimait seule publiquement, était doublée, dans ce groupe, d'opinions privées beaucoup plus modérées en moyenne. Schanck n'eut besoin que de faire apparaître, dans une réunion paroissiale, l'illusion de la communauté d'opinions, la fragilité de la norme sociale, pour dissocier l'attitude commune. Toute propagande dissociative procède de même. Elle consiste à dénoncer l'illusion de la communauté de pensée. Elle fait apparaître la divergence réelle des opinions privées. Elle donne des moyens d'expression aux opinions atypiques. Elle sape le sentiment de la majorité. Elle dissipe l'ignorance pluralistique. Elle établit les droits de la libre pensée. On pourrait aisément puiser dans l'histoire des exemples de ce procédé. La campagne anti-religieuse et anti-monarchiste des Encyclopédistes n'a pas suivi d'autre démarche. Et si la responsabilité des Protestants, de Descartes, de l'auteur des *Provinciales* a été dénoncée dans cette affaire, c'est que justement la diffusion de l'esprit critique, de l'attitude de libre examen dans les questions politiques et religieuses est à l'origine de toute

propagande dissociative dans ces matières. Sous la façade de l'opinion publique cohérente, on montre l'existence d'un état d'opinions privées.

La constitution d'une opinion publique paraît une entreprise beaucoup plus difficile. De fait, si l'on se reporte aux assez nombreuses expériences qui ont été tentées pour obtenir d'une manière artificielle, dans les conditions rigoureuses du laboratoire psychosocial, un déplacement des attitudes, il ne semble pas — sans que les auteurs paraissent bien s'en rendre compte — qu'on ait obtenu une communauté d'opinions véritable. La moyenne des cotes d'opinions se déplace en général, il est vrai, dans le sens désiré. Mais on n'a pas remarqué que la dispersion (mesurée par l'écart-type des cotes) augmente presque toujours, et souvent d'une manière considérable (1).

(1) Voici quelques données expérimentales, empruntées à différents auteurs :

Écarts-types des distributions étudiées avant et après l'expérience

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
Avant	1,46	1,42	1,02	1,44	0,94	0,96	0,98	0,69	0,63	0,69	0,62	0,71	0,57	9,20	10,00
Après	1,54	1,56	1,06	1,27	0,99	1,05	0,77	1,34	1,20	1,12	1,26	0,99	1,00	11,35	9,76

(1) Thurstone, 1931, 2.
(2) Id.
(3) Thurstone, 1931, 3 (valeurs calculées par nous).
(4) Peterson et Thurstone, 1932 (valeurs calculées par nous).
(5) Cherrington et Miller, 1933.
(6) Id.
(7) Id.
(8) Knower, 1935 (Dry, total).
(9) Id. (Wet, total).
(10) Knower, 1936, après un discours (Dry, total).
(11) Id. (Wet, total).
(12) Id., après deux discours (Dry, total).
(13) Id. (Wet, total).
(14) Chen, 1935.
(15) Id.

Il résulte toutefois des résultats publiés par Annis et Meier (1934) que la prolongation d'une propagande expérimentale tend à réduire la dispersion des opinions dans un groupe :

Expériences	1re expérience	2e expérience
Ecart-type après 7 répétitions de la propagande	12,06	20,05
— 15 — —	11,00	16,85

La propagande au laboratoire réalise surtout la dissociation des attitudes communes antérieures, en suscitant la réflexion individuelle, en développant des attitudes privées. La véritable propagande positive se doit au contraire de réaliser une unanimité véritable, une opinion publique. Comment cela est-il possible, puisque, comme on l'a vu, l'opinion publique est un processus qui s'engendre lui-même ? Mais la propagande, la constructive comme la destructive, ne crée pas véritablement d'attitudes. Elle utilise les attitudes existantes, elle biaise. Comme le dit Lorge (1936), la propagande doit être *interne*, elle fait agir des attitudes constituées sur les attitudes désirées. Tout l'art du propagandiste consistera souvent à découvrir quelque grande norme qui possède depuis longtemps l'adhésion générale, le bien et le juste par exemple, s'il s'agit des adultes, le beau et le raisonnable s'il s'agit des jeunes gens (cf. Anderson et Dvorak, 1928), et à y rattacher la question sur laquelle se dispersaient les préférences personnelles. Les procédés de « dénomination », de « généralisation », de « transfert », d' « appel à des témoignages autorisés » (cf. *Institute for propaganda analysis*, 1937, I, 2), ne sont que des techniques particulières pour atteindre à ce but, pour surimposer aux opinions privées une opinion publique déjà virtuellement existante. Mais le procédé le plus ingénieux est celui qui consiste à créer une opinion publique en donnant l'impression qu'elle est déjà constituée. C'est en somme l'utilisation de l'ignorance pluralistique en sens inverse de celle de Schanck. En répétant que tout le monde partage une certaine opinion, qu'un personnage est célèbre ou universellement respecté, qu'une mesure est unanimement désirée, le propagandiste fait d'un fantôme une réalité. Le sentiment illusoire de l'existence d'une majorité, si on réussit à le communiquer à un nombre suffisant d'individus, se transforme en une opinion publique véritable. Lorsque les individus manquent de moyen de communication, d'information et d'expression, et qu'elle est employée

avec adresse, cette forme subtile de propagande supplée avantageusement tous les autres procédés. On voit que le succès n'en est possible que parce qu'opinion publique et opinions privées peuvent subsister simultanément. On ne comprendrait pas que, par l'effet de quelques discours lus ou entendus d'un esprit plus ou moins distrait, un sujet abandonne subitement des opinions auxquelles l'attachent sa raison, son cœur, son histoire. Il se contente d'admettre simultanément d'autres opinions, parfois contradictoires, qui se manifesteront quand sera engagée sa personnalité publique. Qu'il s'agisse de propagande positive ou de propagande négative, la manipulation des attitudes consiste dans l'exploitation artificielle du fait que les deux états d'opinions sont capables de coexister.

(6) Rétrospection et prospection

Au terme de cette deuxième partie, il peut être utile de jeter un regard rétrospectif sur les résultats obtenus. L'étude des opinions est difficile, parce qu'on ne sait d'abord comment saisir ces réalités fuyantes que sont les opinions d'un individu. Ce sont des réalités sans doute, puisque nous définissons nos voisins, nos maîtres, nos subordonnés, par les opinions qu'ils endossent, puisque nous-mêmes sommes attachés à ces opinions, que nous reconnaissons comme une émanation centrale de notre personnalité. Ce sont des réalités, puisque non seulement les opinions retentissent sur les conduites, mais que encore elles sont en elles-mêmes des conduites, des expressions de la personne. Ce sont des réalités importantes, puisque des sommes considérables sont prélevées sur les fonds publics et privés pour les surveiller, pour les diriger, pour se concilier leur bon vouloir. Mais comment fallait-il en aborder l'étude, quels problèmes fallait-il poser, quelles explications pouvait-on espérer les concernant ?

Deux principes ont guidé ce travail. Les opinions appartiennent au domaine de la psychologie sociale : elles

expriment l'individu, mais elles l'expriment dans la société. D'un autre côté, elles doivent être étudiées en elles-mêmes, elles ont une forme, qui seule les définit exclusivement. L'aspect formel de cette étude s'est manifesté par la recherche de procédés pour repérer quantitativement les opinions. Les nuances des opinions s'expriment par des cotes notées sur des échelles. Il y aura une sorte de psychophysique des opinions. Mais leur caractère psychosocial imposait qu'on les étudiât en référence les unes avec les autres. On a été ainsi conduit à étudier les distributions d'opinions. Non seulement une opinion est une cote. Mais encore les opinions d'un groupe forment une courbe. Ces courbes, on l'a vu, se rattachent essentiellement à deux types, caractéristiques de deux structures, dans lesquelles on a reconnu deux natures différentes, les opinions restées individuelles, et les opinions publiques. On s'est efforcé d'aborder les problèmes délicats que posent les rapports de ces deux états d'opinion.

Il faut avouer que, si une telle manière d'atteindre le problème des opinions a apporté quelques résultats, dont le plus précieux est à nos yeux de fonder des réflexions dénuées d'implications mystérieuses ou imprécises, bien des questions vivantes sont demeurées hors de prise. L'abstraction dans laquelle on s'est jusqu'ici volontairement enfermé, risque de faire perdre de vue que les opinions ne sont pas des réalités séparées. Les opinions réagissent entre elles, et sur les sentiments comme sur la volonté. La vie, ou, si l'on préfère, le règne des opinions, fera l'objet de la partie suivante. Ensuite les opinions sont opinions de personnes. Il faudra également étudier la personne dans ses rapports avec les opinions. Enfin les opinions ont un rapport aux activités humaines, un rapport au monde. Il y aura là deux centres auxquels se rattacheront de nombreux problèmes, que l'on aura au moins le devoir de poser, si on ne peut se flatter de les épuiser d'une manière complètement satisfaisante.

TROISIÈME PARTIE

LE RÈGNE DES OPINIONS

CHAPITRE VII

LA PENSÉE DES OPINIONS

(1) Le problème du système des opinions. — (2) Opinions et verbalismes. — (3) Les attitudes profondes. — (4) Les deux modes de la pensée des opinions.

(1) LE PROBLÈME DU SYSTÈME DES OPINIONS

Les opinions n'ont encore été étudiées que de l'extérieur et isolément. On a pris une à une dans l'individu les opinions relatives aux différents problèmes, et on a cherché à les délimiter, à les évaluer, à les déterminer. On s'est, il est vrai, avisé que l'opinion d'un individu n'est pas significative par elle-même. Elle doit être replacée parmi celle des autres membres du groupe sur le même problème. Mais ce que l'on n'a pas cherché, c'est à savoir si les opinions d'un même individu sont cohérentes, forment un système à l'intérieur de cet individu. La question présente un intérêt à la fois théorique et pratique.

Dans la pensée concrète, tout se tient. Il y a une logique, plus ou moins secrète, de l'intelligence, de l'émotivité, de la conduite. Dans un domaine très proche de celui des opinions, WELD et ROFF (1938) le constataient expérimentalement. Les jugements successifs d'un juré au cours d'une instance criminelle sont bien, en un sens, immédiats : chaque témoignage apparaît immédiatement, sans raisonnement, comme fort ou faible, comme significatif à un degré plus ou moins élevé pour la résolution du problème de culpabilité. Mais en même temps on peut remarquer qu'à

chaque phase de l'instance, chaque preuve nouvelle n'est pas jugée pour elle-même, mais par rapport aux autres témoignages déjà entendus. Le jugement qu'elle détermine est en somme la résultante d'un processus cumulatif. Les auteurs ont même pu pousser plus loin cette observation. Par une analyse attentive des réactions individuelles, ils ont mis au jour une sorte d'effet d'induction mutuelle des jugements : chaque jugement est influencé par l'ensemble des jugements antérieurs, et tend à réagir à son tour sur celui qui lui succède immédiatement. Les jugements du juré forment ainsi un véritable système, moins rigoureux assurément que celui de la stricte logique, puisqu'il n'y a pas de déduction du vrai au vrai, et que le jugement reconnu erroné se combine d'une manière subtile au jugement estimé plus exact, mais qui n'en possède pas moins sa loi propre de cohérence. La question va être de savoir si les opinions successives ou simultanées d'un individu constituent un système analogue. Faute de posséder cette cohérence, il ne sera pas possible de donner un sens à la notion d'une pensée des opinions.

A côté de cet aspect théorique du problème, l'existence d'un système des opinions présente une importance pratique considérable. L'étude des opinions est destinée en définitive à nous apporter un moyen de préciser commodément notre connaissance de l'individu. Elle ne pourra remplir ce rôle que si les opinions, comme on le postule implicitement dans l'expérience commune, sont liées d'une manière cohérente au centre de l'individualité. On est ainsi conduit à rechercher si les opinions d'un individu se tiennent, s'il existe en fait une chose telle qu'une pensée des opinions. Une sorte de présomption favorable est apportée par certaines constatations expérimentales. KNOWER (1936) a trouvé, dans une étude de la propagande, que si deux arguments en sens contraire sont présentés successivement, celui qui est lu le premier est régulièrement plus efficace que le second. BLANKENSHIP (1940) observe qu'une réponse

indécise à une question posée par un enquêteur, induit facilement une réponse analogue aux questions subséquentes. Ce fait est à rapprocher de celui qu'avaient dégagé WELD et ROFF. Mais, en posant la question d'une manière plus directe, peut-on assurer que les opinions forment un système stable, c'est-à-dire consistant dans le temps, et cohérent, c'est-à-dire présentant une liaison plus ou moins logique à l'occasion des différentes questions qui peuvent se poser simultanément à un individu ?

A considérer la situation créée par les résultats des études expérimentales, elle apparaît d'abord très confuse. On se souvient que la cohérence de fait entre les opinions appartenant à des domaines différents, a autorisé certains auteurs à proposer la notion d' « attitudes générales » (cf. *supra*, p. 66-71). A côté de l'étude de STAGNER, précédemment citée, on pourrait rappeler les corrélations élevées obtenues par LIKERT (cf. MURPHY et LIKERT, 1938, p. 60-61) entre les résultats de trois tests portant sur des domaines aussi différents que la question nègre, l'impérialisme et l'internationalisme.

Des faits encore plus convaincants seront évoqués ultérieurement (p. 193). La stabilité des opinions a été également observée dans certains domaines. En appliquant quatre années de suite aux mêmes étudiants le test ALLPORT-VERNON des « valeurs personnelles » (cf. *infra*, p. 223), WHITELY (1938), par exemple, a trouvé une remarquable permanence des attitudes et des intérêts. — Mais les observations contradictoires abondent. Les étudiants d'un collège étudié par J. J. SMITH en 1933 montrent beaucoup d'inconsistance dans leurs opinions sur les problèmes de la paix et de la guerre. HAYES (1936, 1), après avoir interrogé plus de 8.000 électeurs, note que le huitième d'entre eux sont incohérents dans leurs prévisions et leurs intentions sur les futures élections, et dans un autre travail (1939, 3) que 17 % d'entre eux ont changé de parti entre 1928 et 1932. Les études de TELFORD (1934), BUCK (1936), JONES

(1936), Lorge (1939, 2) confirment ces vues. La systématisation des opinions n'est pas la règle. Et l'on est tenté de conclure comme Bain en 1936 (p. 9) : les opinions et les croyances sont des processus superficiels et éphémères, de simples rides sur la mer de la conscience, impuissants à en ébranler les profondeurs. Ce sont seulement des expressions verbales, des « verbations », éveillées par les activités saisonnières auxquelles se mêle l'individu, les intensifications temporaires de la conscience publique, les événements récents qui frappent l'esprit sur le moment, parce qu'ils sont dramatiques, horribles, ou même seulement comiques ou ridicules.

La contradiction apparente résulte peut-être de ce qu'on n'a pas fait les distinctions nécessaires. En reprenant ses résultats de 1936, et en poussant l'analyse davantage, Hayes (1939, 1), constatait que l'incohérence des réponses varie beaucoup suivant les questions évoquées et les groupes de sujets. Darley (1938) a essayé une distinction systématique. Il reconnaît cinq formes d'opinions, de plus en plus stables : (1) les opinions récentes, concernant des questions éloignées du sujet, les plus instables ; (2) les opinions reposant sur une information incomplète et des objets peu familiers ; (3) les opinions de la nature des superstitions ; (4) les opinions, surtout d'ordre moral, reposant sur l'éducation familiale et religieuse originaire ; (5) les opinions relatives au sujet, comme l'évaluation de soi, qui caractérisent l'ajustement de la personne. Cette distinction n'est peut-être qu'une hypothèse. Son auteur en fait lui-même la remarque. Il est possible qu'elle ne permette pas de rendre compte complètement du problème qui nous préoccupe. Elle n'en est pas moins une observation de départ précieuse. Elle suggère que tout n'est pas de même nature dans le monde des opinions. Il y a des opinions profondes et des opinions superficielles, des opinions provenant d'influences externes, et d'autres qui résultent d'un travail d'adaptation, d'équilibration de la personne dans ses rapports avec

les problèmes qu'elle discerne. Pour rechercher s'il existe une pensée des opinions, il convient d'étudier à part les verbalismes et les attitudes profondes.

(2) Opinions et verbalismes

Une opinion peut être dite verbale en deux sens. On verra plus loin (chap. IX), que certaines opinions consistent exclusivement en une réaction verbale. Mais une opinion peut encore être verbale en ce sens que sa matière ou son contenu sont constitués uniquement, ou tout au moins principalement, par des mots. Le publiciste Lippmann (1922) a longuement insisté sur cette nature verbale des opinions. L'homme moderne, dans la conception que s'en fait Lippmann, ressemble beaucoup à cet esprit dont parle Descartes, qui a une faculté indéfinie d'affirmation, mais un entendement étroitement borné. Il veut opiner sur toutes choses, mais son information, ses connaissances, son expérience sont réduites. D'abord, parce qu'on ne peut tout savoir. Mais surtout peut-être parce que le monde moderne est infiniment complexe, très rapidement changeant, et parce qu'en même temps l'individu est excessivement pressé et ne dispose que de courts instants pour s'informer et réfléchir personnellement. Il en résulte, remarque Lippmann, que nous ne jugeons pas sur les choses, mais sur notre représentation des choses. Nous croyons avoir des opinions sur le monde. En réalité, c'est seulement sur les images qui se sont formées dans notre tête que nous pensons. « Les images dans notre tête », voilà donc la matière et le contenu de nos opinions. Lippmann décrit soigneusement, en journaliste au courant de la formation des nouvelles, la nature de ces images. Elles sont condensées, schématisées, simplifiées, rendues frappantes et typiques, — ce sont des schémas, des clichés, des « stéréotypes ». « On nous a parlé du monde, écrit Lippmann (p. 90), avant de nous le laisser voir. Nous imaginons avant d'expérimenter. Et ces pré-

conceptions commandent le processus de la perception. » Nous ne pouvons même plus voir le monde tel qu'il est. Les stéréotypes s'interposent entre notre vision et les choses. A l'appui de cette analyse, on trouverait par exemple chez Finck et Cantril (1937) une étude expérimentale de la représentation stéréotypée que le public et les étudiants eux-mêmes se font des principaux collèges américains. Dans des cas de ce genre, il est bien clair que la matière des opinions consiste dans des symboles tout faits, des clichés préconçus. Par rapport à leur contenu, de telles opinions ne sont que des verbalismes.

L'analyse de Lippmann doit être poursuivie. Les symboles et les clichés, les mots d'ordre et les slogans, ont sur l'esprit une puissance infiniment plus grande que les choses mêmes. La réalité objective est obscure, dépourvue de sens par elle-même. Elle prendra seulement celui que nous lui donnerons. La tâche n'est pas impossible. C'est l'œuvre de la philosophie, de la science. Mais elle est pénible, elle est lente. Surtout, elle est froide. Seul le poète sait donner immédiatement un sens vivant, vibrant, à la réalité. Ce qui fait que pour l'homme de la rue la réalité est prosaïque, c'est que, justement, elle ne parle pas, elle ne prend une âme et un sens que par une opération due à notre propre pensée. Le bénéfice, immense, de cette opération, c'est de nous affranchir à l'égard de nos opinions. Le réaliste, qui voit, comme on dit, les choses telles qu'elles sont, et qui sait se faire des idées personnelles, est rarement l'esclave de ses propres opinions ; il les construit, il les dirige, il en reste le maître. Mais rares sont les réalistes, qui sont les véritables philosophes. Il est bien plus commode d'accepter les symboles tout faits. Un symbole, par son essence même, possède une signification immédiate. Pour prendre un exemple, qu'on considère un symbole tel que le Drapeau. Le drapeau n'est pas seulement le signe de la Patrie, un objet qui évoque une idée ou une valeur. Il est l'image de la Patrie, il la fait voir. Pour mieux dire, il *est* la signification

même de la Patrie, il la manifeste, il la rend présente, c'est par le drapeau que la Patrie nous parle personnellement. Un symbole est donc un paradoxe étrange. C'est un objet qui est de la nature de l'esprit. Il n'est pas seulement le véhicule de l'idée, il est l'idée. Il est plus près de nous que les autres sujets, qui ont encore besoin des signes, des mots, des symboles, pour s'exprimer à nous.

On comprend dès lors combien les clichés, les symboles, les slogans, les mots d'ordre, les stéréotypes en général, sont puissants sur l'esprit. Ils sont les significations elles-mêmes. Ils sont de la pensée immédiatement communicable, immédiatement assimilée. Et ce sont des significations de valeurs. Ils sont les valeurs morales, sociales, politiques, religieuses, esthétiques, rendues sensibles. Dès qu'ils sont évoqués, ils entraînent irrésistiblement l'affectivité, ils trouvent dans chaque cœur un écho passionné.

Ainsi s'explique l'effet puissant des stéréotypes, tel qu'il a été mis en évidence par les études expérimentales. L'un des premiers, Rice (1927) a montré que nos jugements sont influencés par les stéréotypes de l'apparence extérieure et des fonctions sociales. Il demandait en présentant une série de 9 photographies inconnues des sujets, d'identifier 9 personnages aux fonctions sociales bien définies. Les erreurs commises établissent clairement que les fonctions appellent des images stéréotypées. Krassine, premier ambassadeur d'U. R. S. S. à Paris, est pris, en général, pour un sénateur américain, apparemment à cause de son faux-col raide et de sa moustache à la Van Dyck, tandis que Édouard Herriot passe souvent pour le Bolchevik de la collection. Au contraire le fraudeur Agel, dont l'image correspond bien au stéréotype du rôle, est généralement identifié exactement. Cette influence des stéréotypes dans la reconnaissance des individus d'après leur image a été vérifiée par Litterer en 1933. Une autre expérience curieuse est celle de M. Sherif (1935), recommencée trois fois avec les résultats concordants. On demande dans une

première partie de l'expérience que les noms de 16 auteurs soient rangés par ordre de préférence. Un mois plus tard, on fait ranger par ordre de préférence 16 passages choisis dans un même auteur, mais attribués fallacieusement à chacun des 16 auteurs de la liste testée le mois précédent. Sherif trouve une corrélation de l'ordre de + 0,50 entre les deux rangements. Les sujets, pourrait-on dire, ne réagissent pas aux textes proposés, qui sont la réalité objective, mais à l'image qu'on en produit artificiellement chez eux par fausse identification, et aux stéréotypes dont l'évocation en résulte. Ce qu'on aurait pu prendre pour des jugements littéraires est seulement verbalisme. Ce fait rend compte d'un paradoxe bien souvent observé : les sujets acceptent facilement les éléments d'une doctrine dont le nom a été dissimulé, tout en rejetant avec vivacité l'étiquette de cette doctrine, ou inversement (cf. Stagner, 1936, Menefee, 1936, Cook et Raskin, 1937, 1 et 2 ; Katz et Cantril, 1940, etc.). C'est qu'en effet, l'étiquette possède une valeur affective, positive ou négative, tandis que les détails de la doctrine, présentés à part du corps même de cette doctrine, ne présentent plus qu'une signification logique, qui appelle une réponse purement rationnelle. La raison est la faculté de la mesure, de la nuance, de la pesée, du calcul. Le sentiment au contraire, et la valeur, nous engagent tout d'une pièce. On est pour ou contre le symbole, et la discussion est impossible.

La nature verbale des opinions qui vient d'être mise en évidence, a des conséquences fort importantes. Certains (cf. Lippmann, chap. VII) y voient surtout une occasion d'erreur. Cette remarque, qui ne paraît pas dépourvue de toute vraisemblance, aura seulement quelques difficultés à se justifier elle-même dans la majorité des cas. Car au nom de quel principe universel peut-on décider de la vanité ou de l'erreur des opinions ? Il est plus pratique de demeurer sur le plan d'une étude formelle. A cet égard, l'existence des opinions stéréotypées conduit à concevoir, dans la

pensée d'un sujet, des structures d'opinions à la fois fragmentaires et difficilement dissociables. Toute question qui relève d'un cliché recevra une réponse décidée, inaccessible à la nuance ou aux qualifications d'espèce. Mais les questions qui sont en dehors de son champ d'influence, n'en seront affectées à aucun degré. Et comme rien ne s'oppose à la coexistence des stéréotypes contradictoires, les opinions qui s'y rattachent peuvent fort bien s'opposer, et en fait, souvent s'opposent contradictoirement. Les stéréotypes provoquent ainsi dans la pensée d'un sujet la présence d'innombrables petits systèmes d'opinions, qui subsistent sans se gêner, et qui sont en réalité la source de bien des incohérences, que l'on s'étonne de rencontrer malgré le caractère unificateur de l'activité psychologique. S'il existe une pensée synthétique des opinions, c'est en dehors, en dessous des clichés qu'il faudra la chercher.

(3) Les attitudes profondes

La caractéristique essentielle des opinions stéréotypées, c'est leur isolement, leur indépendance dans le champ de l'esprit. S'il existe des attitudes profondes, elles seront au contraire en rapport avec toutes sortes d'autres opinions, elles seront la source de réactions généralisées. Observe-t-on des attitudes générales ?

La possibilité de construire des échelles d'attitudes, on l'a vu (p. 70-71) apporte déjà une première sorte de présomption permettant de répondre affirmativement. Une échelle d'attitude n'est adoptée que lorsqu'elle satisfait au critère de cohérence interne. Cette « épreuve de fidélité » consiste essentiellement à prendre les médianes (ou moyennes) d'une moitié des propositions (par exemple les propositions d'ordre impair acceptées par les différents sujets, et les médianes (ou moyennes) des autres propositions acceptées dans les mêmes conditions, et à calculer le coefficient de corrélation de l'ensemble de ces couples de

valeurs dans le groupe des sujets testés (1). Comme le remarque R. Bain (1930), la plupart des échelles d'attitudes satisfont à cette épreuve de fidélité. Les coefficients de fidélité rapportés par Thurstone après examen de plusieurs de ses échelles sont tous supérieurs à 0,80. La fidélité de l'opinionaire de Lentz est de 0,94 (Lentz, 1934). Le test de R. Stagner (1936, 2) a une fidélité de l'ordre de 0,80 et celui de Vernon-Allport de 0,60 à 0,80 dans presque tous les cas (Harris, 1933). Or que signifie cette épreuve de fidélité ? Une échelle est constituée par un ensemble de questions autant que possible indépendantes, au moins en apparence. Un coefficient de fidélité élevé signifie que dans leurs différentes réponses fragmentaires, les sujets tendent à exprimer toujours la même position d'opinion. Autrement dit, les réponses fragmentaires sont liées intérieurement. On a vu plus haut que la possibilité de construire des échelles d'opinion fidèles, justifie l'hypothèse de l'existence d'attitudes générales.

Ce résultat peut, il est vrai, paraître suspect. Les échelles ne sont-elles pas fidèles, a-t-on fait remarquer (cf. par exemple Sletto, 1936) précisément parce qu'elles sont construites dans ce but ? On a écarté délibérément les propositions qui abaissaient le coefficient de fidélité (cf. Thurstone et Chave, 1929, p. 59 ; Stagner, 1936, 1 et 2). Hartmann (1938, 1) a même mis au point une technique ingénieuse pour arriver à la certitude de dépister les questions qui introduisent des inconsistances dans un test d'une certaine longueur.

(1) I. Lorge (1939, I) propose une formule de fidélité plus exacte qu'il écrit :

$$\frac{r_{bd} + r_{cd}\, r_{bc} + r_{ab}\, r_{ad} + r_{ab}\, r_{cd}\, r_{ac}}{\sqrt{(1 + 3\, r_{ab}^2)(1 + 3\, r_{cd}^2)}}$$

dans laquelle

b est la médiane des propositions acceptées dans une moitié du test.
a — — rejetées dans la même moitié du test.
d — — acceptées dans l'autre moitié du test.
c — — rejetées dans cette autre moitié du test.

On pourrait rétorquer que le fait de la cohérence, dans certaines conditions, n'en subsiste pas moins. Toutes les propositions n'appellent pas des réponses également généralisées. Mais il en existe au moins un certain nombre qui, tout en exprimant des idées logiquement non tautologiques, appellent néanmoins des réactions corrélatives. — Peu importe toutefois la solution de ce débat limité. Les échelles d'attitudes n'ont pas d'autre intention que d'atteindre aux attitudes qui sont renfermées dans un même domaine. Ce qui est beaucoup plus important pour le point en discussion, c'est que les mêmes corrélations se retrouvent, non plus seulement entre réactions manifestant une seule position d'opinion, mais entre des opinions notoirement hétérogènes. Le principe de l'analyse statistique reste le même que celui de l'étude de la fidélité d'un test. Les attitudes d'un groupe d'individus soumis à différents tests d'opinions étant exprimées par un ensemble de cotes, on étudiera les corrélations entre les différents couples de cotes. Il se pourrait que ces corrélations fussent toutes nulles. On en conclurait alors que les attitudes sont toutes indépendantes (1). C'est sans doute ce qu'on observerait si l'on prenait les opinions stéréotypées d'un groupe homogène. Nous savons en effet que les stéréotypes sont essentiellement indépendants. Mais il n'en va presque jamais ainsi lorsqu'on étudie les attitudes profondes. On pourrait prendre pour exemple les études très poussées de HAYES sur les « interrelations des attitudes politiques » (1937 à 1939) étudiées sur 8.419 sujets. HAYES a calculé un nombre considérable de coefficients de corrélation tétrachorique entre les réponses des sujets classés par profession et par affiliation politique. Un bon nombre sont élevés. Les moyennes arithmétiques de 276 coefficients dans les professions libérales, par exemple, suivant qu'il s'agit de républicains, de démocrates ou de socialistes, sont respec-

(1) Plus exactement, si le coefficient de corrélation utilisé, selon l'habitude, est *r*, il faudrait dire que les attitudes n'ont aucune relation linéaire.

tivement 0,16, 0,19, et 0,25. Si l'on se souvient que ce sont des moyennes, on admettra que ces nombres sont loin d'être négligeables, et indiquent que les attitudes sur les questions politiques les plus diverses que Hayes a évoquées, présentent certainement une liaison interne.

Il en résulte que, comme Horst l'a fait judicieusement remarquer (1935), les attitudes que l'on atteint par les échelles sont des réactions complexes. — Nous clivons, pour des raisons à la fois logiques et pratiques, la réalité psychologique de la pensée des opinions, d'une manière arbitraire. Nous pensons atteindre les opinions d'un sujet sur les problèmes financiers, religieux, juridiques, sur les questions de politique étrangère et de politique intérieure. Nous exprimons par une cote unique ces opinions. En réalité, les intercorrélations qu'on peut dégager entre ces différentes réponses le montrent, le sujet s'inspire dans ses réactions de 2, 3, 4 principes, qui ne sont ni exactement son attitude religieuse, ni son attitude morale ou économique, ni son attitude politique, mais qui se composent à la façon des forces — pourrait-on dire par métaphore — et qui sont pourtant essentiellement indépendantes. Il faudrait pouvoir analyser ces facteurs, qui ne suivent pas nécessairement les distinctions de notre logique rationnelle et surtout verbale, qui ne sont pas forcément exprimables par des mots, mais qui expliquent à la fois les différentes positions d'attitudes des sujets, et leur intercorrélations. On pourrait alors exprimer chaque réponse, chaque attitude, par la part qu'elle emprunte à l'effet de chacun de ces facteurs. On n'aurait plus une cote unique, mais une cote composite. Un avantage d'une telle cotation serait d'exprimer beaucoup plus adéquatement la réalité psychologique, que par une cote unique dans une attitude, dont toute la réalité consiste dans le fait qu'elle a été choisie arbitrairement par l'expérimentateur s'y prenant au mieux des plausibilités. Un autre avantage, non moins précieux, serait de permettre la prévision des résultats d'un sujet dans un test, lorsqu'il

ne l'a pas encore passé, si l'on connaît ses cotes dans d'autres tests, et les corrélations de ces tests avec le test en question. La résolution de ce complexe qu'est une attitude, en ses éléments factoriels, permettrait donc une explication plus adéquate de la personnalité du sujet, et donnerait une base pour la prévision de ses performances.

On devine par ces considérations que l'étude des corrélations entre les attitudes profondes conduit inévitablement à l'introduction de l'analyse factorielle dans la psychologie sociale des opinions. Le premier à l'avoir tenté paraît être Guilford, en 1931. Dès cette date, Guilford observait que les corrélations des opinions raciales à l'intérieur de différentes universités sont plus élevées que les corrélations des opinions entre les différentes universités, bien que toutes présentent des valeurs fortes. Il imagina donc, que les préférences raciales devaient procéder d'un facteur général commun à toutes les universités, dont l'effet était toutefois complété par un facteur spécifique, définissant chaque université en propre en ce qui concerne les problèmes des races. La technique d'analyse factorielle de Spearman (1914-1926) apporta à Guilford les résultats escomptés. Il vit que l'attitude moyenne des différents groupes pouvait être décomposée en deux facteurs, l'un général, l'autre spécifique. Il constata de plus que la corrélation de chaque université avec le *consensus* était généralement extrêmement élevée, supérieure à 0,986, à l'exception de New-York University dont le r_{ag} n'est que de 0,871 (attribuable à son exceptionnelle proportion de 71 % d'étudiants israélites). Toutefois l'analyse factorielle de Guilford était d'ordre sociologique, plutôt que psychologique. D'autre part, sans qu'il paraisse s'en rendre bien compte, il inversait la technique de Spearman : ce sont les sujets psychologiques (plus exactement les groupes) qu'il analysait en facteurs, au lieu que Spearman analyse les tests. On rappelle ici la tentative de Guilford beaucoup plutôt parce que l'idée ingénieuse d'introduire l'analyse factorielle dans

la science des opinions a été découverte par cet auteur, que parce que ces résultats concernent directement la question présentement traitée. L'analyse factorielle des opinions, au sens où elle nous intéresse, a été utilisée simultanément, semble-t-il, par Kulp et Davidson (1934) reprenant la technique des « deux facteurs » de Spearman et par T. G. Thurstone (L. L. Thurstone, 1934, p. 22-24) et Carlson (1934) se servant de la technique nouvelle, plus générale et plus puissante, inventée par L. L. Thurstone, et progressivement mise au point par cet auteur, (1932, 1 ; 1933 ; 1935). D'autres auteurs, travaillant souvent sur les conseils et avec l'aide de Thurstone et de son école, ont poursuivi ces efforts, parmi lesquels on peut citer : Lurie (1937), Lorge et Morrison (1938), Hayes (1939, 2), Fergusson (1939 ; 1940), Duffy et Crissy (1940).

Le principe de l'analyse factorielle est désormais bien connu des psychologues. Étant donné un certain nombre de tests, qui ont entre eux des corrélations déterminées, il s'agit de trouver un certain nombre de facteurs indépendants, c'est-à-dire n'ayant entre eux aucune corrélation, tels qu'ils rendent compte intégralement de toutes ces corrélations. On dira qu'ils en rendent compte, lorsque pour chaque couple de tests, la somme des produits de la corrélation du premier test avec chaque facteur, par la corrélation de l'autre test avec les mêmes facteurs, reproduit la corrélation effective des deux tests. La corrélation d'un test avec un facteur s'appelle la « saturation » ou « poids » du test dans ce facteur. Les saturations d'un test dans les différents facteurs indiquent donc la contribution de chaque facteur aux réponses à attendre à ce test, lorsqu'il sera soumis à un groupe de sujets. Bien plus, connaissant les cotes (exprimées en « unités-réduites ») d'un quelconque sujet dans chacun des tests, il est possible de déduire, à partir des saturations des tests, la quantité de chaque facteur possédée par ce sujet. Assurément, les facteurs d'un sujet ne contiennent pas plus d'information

expérimentale que les cotes elles-mêmes. Mais tandis que celles-ci se réfèrent à des attitudes plus ou moins arbitrairement découpées dans la psychologie du sujet par l'expérimentateur lorsqu'il a arrêté la composition du test, les facteurs apportent une indication d'une portée bien plus générale.

Quelques exemples éclaireront cet exposé un peu abstrait. T. G. THURSTONE, a réussi à analyser 11 tests d'attitude et 1 test d'intelligence, en 2 facteurs seulement (voir le graphique de la p. 23, L. L. THURSTONE, 1934) : les opinions relatives aux problèmes de Dieu, de l'Église, du patriotisme, de la guerre, de l'observance du dimanche, de la prohibition, du contrôle des naissances, de l'Évolution, du divorce, du communisme, ainsi que les résultats à un test d'intelligence, peuvent être expliqués (au sens exposé à l'alinéa précédent) par un facteur de conservatisme et un facteur de nationalisme. FERGUSSON (1939, 1) a cru pouvoir ajouter à cette liste deux nouveaux facteurs, qu'il a hésité d'abord à dénommer, et pour lesquels il proposait ultérieurement (1940) les noms de « religionisme » et d' « humanitarisme ». De même LURIE (1937) arrive à expliquer les intérêts, les idéaux, les préférences relatives aux personnes, et les croyances et opinions relatives aux valeurs théoriques, économiques, esthétiques, sociales, politiques et religieuses, dégagées par l'analyse de SPRANGER et popularisées aux États-Unis par les recherches de VERNON et ALLPORT (1931), par quatre facteurs : un facteur social, un facteur de « philistinisme », un facteur théorique et un facteur religieux, auxquels il faudrait peut-être joindre, ajoute-t-il, un facteur d'ouverture d'esprit, un facteur d'esprit pratique et un facteur esthétique, ces deux derniers exprimant plutôt une tendance au conformisme, due à la pression sociale.

Ces études apportent assurément des résultats très fragmentaires, et qui ne sont peut-être pas définitifs. Bien des points seraient à critiquer dans l'analyse factorielle,

telle qu'elle est pratiquée dans la science des opinions, et même en psychologie en général. En premier lieu, on prend pour accordé que les coefficients de corrélation calculés, qui sont presque toujours obtenus par la méthode de Pearson des moments-produits, expriment exactement les interconnexions des tests. Mais la théorie statistique montre que ces coefficients de corrélation doivent être utilisés avec beaucoup de précaution et exigent instamment qu'on ait affaire à des distributions normales, ou tendant vers la normale. Il est douteux que cette condition soit toujours respectée et ceci laisse planer un doute grave sur la validité des calculs ultérieurs (cf. Furfey et Daly, 1935). Ensuite les techniques d'analyse factorielle, malgré la compétence des différents auteurs qui en ont constitué la théorie, conservent encore une certaine incertitude. Non seulement on peut critiquer l'arbitraire qui préside à la technique de la « rotation des facteurs » préconisée par Thurstone (1935), mais les bases mêmes des différentes méthodes restent sujettes à caution. On nous promet (Delaporte, 1939, 1 et 2), une technique factorielle plus sûre à bref délai. Enfin, il faut reconnaître que le grand appareil mathématique déployé pour le calcul laborieux des saturations et des estimations de facteurs, n'est pas assorti d'une méthode aussi précise lorsqu'il s'agit d'identifier les données numériques obtenues par l'analyse. La dénomination des facteurs se fait un peu au petit bonheur. L'exemple prudent de Spearman et de son école, qui se contentaient de les désigner par des lettres, d'une manière toute algébrique, n'a pas été suivi. — Ici encore, on peut désirer la constitution d'une méthode plus précise, que réclamait Copeland (1935). D'ailleurs, Hayes (1939, 2) remarque que les facteurs analysés sont peu significatifs psychologiquement parce que l'analyse mathématique les rend indépendants. Or tout se tient dans l'esprit.

Ces réserves n'empêchent pas que l'analyse factorielle des tests d'attitude apporte une contribution très précieuse

à la théorie des opinions. Quels que soient effectivement les facteurs à l'œuvre dans les réactions individuelles d'opinion, quels que soient les noms dont ils méritent d'être nommés, quel que soit même le degré de réalité qu'on doive leur reconnaître, la possibilité d'analyser en termes communs une batterie de tests d'opinion met en lumière un fait d'une importance considérable — les opinions profondes sont interdépendantes, il existe de grands principes communs commandant et dominant la pensée des opinions.

(4) Les deux modes de la pensée des opinions

Il ne faut donc pas se demander si les opinions sont cohérentes ou fragmentaires, stables ou éphémères, générales ou spécifiques, superficielles ou profondes, sérieuses ou inconsidérées et capricieuses, si elles sont un simple reflet des événements fugitifs, des engouements passagers, des illusions plus ou moins durables de l'ordre social établi, des valeurs momifiées, ou l'aboutissement des réflexions personnelles, sans cesse en alerte, vivantes, la résultante des tempéraments individuels, l'œuvre de l'activité créatrice de la personne. Elles sont, les unes ceci, les autres cela. Il y a deux modes de la pensée des opinions.

L'opposition entre la doctrine des attitudes spécifiques et celle des attitudes générales est donc mal posée (cf. Katz et Cantril, 1940). La nature des opinions n'est pas simple. Lorge (1936) avait bien senti la nécessité d'une distinction, quand il opposait les attitudes « assises » *(settled)*, installées dans l'individu par l'effet d'une propagande antérieure ou par une réflexion personnelle, aux attitudes « d'essai » *(tentative)*. Les premières auraient une grande permanence, elles seraient capables d'agir au besoin à l'occasion des questions de circonstances passant à portée du sujet, et douées ainsi d'une certaine généralité. Les autres ne sauraient concerner que des questions spécifiques. Le propagandiste habile serait celui qui fait agir à propos les

attitudes assises sur les attitudes d'essai. Lorge en donne un exemple. Dans une expérience ingénieuse, il demande successivement à ses sujets : 1° d'indiquer leur respect pour certains hommes célèbres sur une échelle à 5 degrés ; 2° d'attribuer certaines formules concernant les questions économiques à l'un de deux auteurs proposés, et d'indiquer leur degré d'acceptation de la formule ; 3° d'indiquer une seconde fois leur degré d'acceptation à chaque formule, quand on en a fait connaître le véritable auteur. A cette troisième phase, il constate, comme on pouvait s'y attendre, que les jugements sur les formules se déplacent, pour se mettre d'accord avec le rang de préférence de leur auteur. Les appréciations des formules sont des attitudes d'essai, très instables ; elles varient quand elles sont amenées dans le champ d'une attitude assise, la préférence ou l'inimitié pour une personnalité remarquable. Les attitudes assises jouiraient ainsi seules de stabilité. Elles seraient les attitudes profondes.

L'analyse de Lorge ne résoud pas cependant complètement la question. La stabilité est le seul caractère qui permet d'opposer attitudes assises à attitudes d'essai. Elle se constate seulement, elle ne se préjuge pas. Cette distinction, en un mot, se fonde sur un caractère tout extrinsèque. La distinction féconde est celle qui opposera les stéréotypes émotionnels aux attitudes structurées. Ce qui caractérise le stéréotype, c'est qu'il est essentiellement spécifique ; l'attitude structurée tend à instituer un système, au moins relatif, dans l'esprit. L'appréciation d'une formule anonyme met en jeu le réflexion personnelle et les attitudes profondes. Le jugement d'une formule signée d'un nom célèbre déclenche le stéréotype attaché à ce nom. Conduite avec des préoccupations différentes, l'expérience de Lorge aurait sans doute permis d'observer que les jugements des formules, tant qu'elles sont présentées anonymement, offrent une signification générale, qui exprime l'attitude profonde des sujets sur les questions économiques, et que cette attitude

aussi peut être stable et cohérente. Les jugements des formules signées n'ont plus aucune signification générale : ils trahissent seulement les stéréotypes, très susceptibles d'ailleurs de permanence, auxquels sont attachés les différents sujets. Ces conjectures ne sont pas arbitraires. Elles sont confirmées par certaines études expérimentales de STAGNER décrites antérieurement (cf. *supra*, p. 70). On se souvient que STAGNER (1936, 1, 2) a réussi à construire un test comprenant un certain nombre de propositions exprimant des points importants de la doctrine fasciste, mais mélangées à d'autres propositions sans rapports avec cette doctrine : ainsi les sujets ne se rendent-ils pas compte que c'est sur cette doctrine qu'ils ont à se prononcer. Les réactions à ce test sont très cohérentes. Appliqué à des adultes, il présente un coefficient de fidélité variant entre 0,84 et 0, 88. STAGNER atteint donc par ce test une attitude profonde. Si maintenant on demande aux sujets d'apprécier la doctrine nommément désignée, on obtient des réponses qui ne présentent plus avec l'attitude aucune relation. Et les réactions à des stéréotypes analogues, étudiées dans un autre travail, présentent également entre elles beaucoup d'inconsistances (STAGNER, 1936, 3). Si donc il y a deux manières de penser des opinions, l'une générale et cohérente, l'autre spécifique et fragmentaire, c'est qu'il y a effectivement lieu de distinguer des attitudes profondes et des attitudes spécifiques.

Il en résulte que les questions qui appellent les réponses les plus stéréotypées, seront aussi celles qui auront le moins de rapports avec les autres problèmes d'opinions. Et puisqu'en définitive les réactions d'opinions doivent permettre en partie d'aborder la connaissance de l'individualité des sujets, ce sont ces questions qui apporteront le minimum d'enseignements, qui permettront le moins de prévoir les autres opinions des sujets. C'est par exemple ce qui se produit dans le cas des attitudes raciales. JONES (1938) a trouvé que l'introduction d'un test d'attitudes à l'égard des

nègres, dans une batterie de tests d'attitudes sociales, abaisse considérablement la moyenne des coefficients de corrélations à l'intérieur de cette batterie. De même les problèmes de la guerre et de la paix éveillent, dans des esprits dénués d'expérience personnelle comme sont ceux des étudiants américains, des clichés émotifs abstraits : c'est pourquoi J. J. Smith (1933) peut noter sur ces questions beaucoup d'incohérences dans les réponses. Certains sujets, ajoute-t-il, s'en rendent d'ailleurs fort bien compte. L'intelligence, qui diminue le prestige des stéréotypes, a pour effet de réduire ces inconsistances. C'est ce qu'observe Telford (1934). Dans un test sur le traitement à infliger aux criminels, il a trouvé que dans le quintile inférieur d'intelligence, la moyenne de la déviation des cotes des propositions acceptées est de 1,97, tandis qu'elle s'abaisse régulièrement pour atteindre 1,85 dans le quintile supérieur. Et si, comme on l'a souvent observé, les opinions extrêmes sont en général les moins inconsistantes, c'est que ces opinions sont dégagées des préjugés, des clichés, qu'elles plongent leurs racines dans les réflexions et les tendances profondes du sujet (cf. Harper, 1927 ; Telford, 1934 ; Wilke, 1934 ; Fay et Middleton, 1940, 2).

La distinction entre opinions stéréotypées et attitudes profondes nous ramène finalement à celle qui opposait, aux chapitres précédents, l'opinion publique aux opinions privées. Les stéréotypes sont les catégories de l'opinion publique. Les attitudes profondes se distribuent dans une population suivant la loi des opinions privées. Le test de Stagner qui atteint les attitudes profondes, appelle des réponses qui, on s'en souvient (cf. *supra*, p. 112-113), se distribuent normalement. Dans une étude de ces attitudes particulièrement généralisées que sont les valeurs personnelles de Spranger-Vernon-Allport, Lurie obtient également des distributions « sensiblement normales » (1937). Inversement, dans l'expérience de Hartmann (1936, 2), citée antérieurement (cf. p. 118), les réactions aux stéréotypes

politiques se distribuent suivant des courbes en J. Il serait superflu d'insister longuement. Les stéréotypes sont l'essence de l'opinion publique. Les incohérences dans les opinions individuelles proviennent de ce que l'on accepte aveuglément, d'où qu'ils viennent, les clichés, les formules toutes faites, suggérés par les différents groupes sociaux auxquels on appartient. Lorsque le sujet, pour des raisons multiples et qui seront à étudier séparément, est capable d'une pensée personnelle, les opinions produites par cette pensée tendent, au moins dans une certaine mesure, à la systématisation.

Nous pensons donc nos opinions de deux manières : comme membres du corps social, et comme individu. Dans un cas, on peut dire que nous nous abandonnons à une pensée qui n'est pas la nôtre, et il n'y aurait aucune raison pour que les opinions diverses de cette sorte de pensée fussent cohérentes, unifiées en un système. Pour nous, ces opinions ne sont pas vraiment des pensées, mais seulement des formules, des mots. Quand on parle du verbalisme des opinions, c'est à cette première forme qu'on se réfère. Mais nous avons aussi nos attitudes à nous, et d'abord parce que notre groupe n'a pas décidé sur tous les problèmes qui peuvent nous concerner. Ces opinions-là sont bien notre pensée ; et comme elles sont vraiment pensées, elles tendent vers l'unification. — Bien entendu, toutes sortes de nuances devraient être apportées à ces formules trop rigides. Il appartient au sujet de faire siennes les opinions de son milieu, de reposer les problèmes communs pour lui-même, de consentir personnellement à leurs solutions, de s'intégrer l'opinion publique, d'animer le masque de son rôle, d'être une personne sociale. A cette condition, l'opinion publique d'un sujet deviendra sa propre opinion et pourra coïncider avec ses attitudes profondes. En sens contraire, il ne suffit pas de penser à l'écart pour atteindre à des opinions vraiment personnelles. La synthèse mentale suppose un effort, qui est conditionné lui-même par des ressources intellec-

tuelles appropriées. Ces observations seront reprises en leur lieu. Il n'en reste pas moins que la superficialité des opinions est une présomption d'influence extérieure, et que la cohérence a sa source dans la personnalité. Les stéréotypes nous renvoient au *socius*. La pensée des opinions doit être cherchée dans les attitudes profondes.

Chapitre VIII

LES TEMPÉRAMENTS D'OPINION

(1) L'idée des tempéraments d'opinion. — (2) Le tempérament atypique. — (3) Le tempérament radical-conservateur. — (4) Les valeurs personnelles. — (5) Portée de la connaissance des tempéraments d'opinion.

(1) L'idée des tempéraments d'opinion

Le sujet emprunte deux voies de comportement antithétiques dans ses réactions aux problèmes d'opinion. Tantôt il réagit d'une manière fragmentaire, spécifique, en même temps qu'abrupte, violente, sans nuances, et généralement très stable. Tantôt au contraire il donne des réponses généralisées, profondes, en rapport avec d'autres réponses dans des domaines en apparence très différents. En d'autres termes, les réactions d'opinions peuvent être spécialisées, ou au contraire intégrées. L'explication de ce fait vient de ce que l'individu opine tantôt comme une personne, soumise à ses facteurs directeurs, tantôt comme un simple membre d'un groupe social qui possède ses normes, ses tabous, ses clichés. Cependant il serait rudimentaire de penser que les diverses réactions d'opinion d'un individu peuvent être prévues quand on connaît la nature objective des questions qui lui sont proposées. Dans un problème d'opinion publique, il est permis de parier *a priori*, étant donné un individu sur lequel nous n'avons aucune information, que son opinion est conforme à celle de la majorité. De même, si l'on sait que sur une autre ques-

tion les opinions sont distribuées normalement, la sagesse instinctive est d'accord avec la théorie statistique : il y a moins de chances de se tromper à supposer que l'individu endosse une opinion moyenne. Mais ces formules signifient seulement que si l'on fait un grand nombre d'hypothèses *a priori* de ce genre, on tombera juste dans la majorité des cas. Il ne s'ensuit nullement que tous les individus se comportent d'une manière identique, qui pourrait d'ailleurs être tantôt la pensée stéréotypée, tantôt la pensée structurée et synthétique. Pour serrer le problème au plus près, il faudra descendre à la considération de l'individu, il faudra constituer une psychologie personnelle des opinions. Un tel examen devra de toute nécessité être abordé dans ce travail. On lui consacre justement la quatrième partie. Mais, en restant sur le plan d'une psychologie encore générale, n'est-il pas possible de trouver un fil directeur, qui permette de classer certains sujets tantôt dans une région de l'échelle, tantôt dans une autre, avec une bonne sécurité? Les opinions profondes constituent des groupements, des structures, des formes, liés par des attitudes et par des facteurs. Ces attitudes et ces facteurs, généraux d'une manière formelle, varient évidemment d'individu à individu. Une grande partie de leur intérêt vient même du fait qu'ils permettent de distinguer les individus entre eux. Il semble que si l'on pouvait découper dans ces attitudes et ces facteurs des classes plus ou moins étendues, et si l'on disposait d'une méthode, de critères nets, d'une application simple, précise et rapide, pour répartir les individus dans ces classes, un grand pas serait fait pour l'explication de la place prise par chaque individu aux différents niveaux de la distribution d'une opinion.

On reconnaît l'idée d'une typologie. Peut-on réaliser une typologie dans le domaine des opinions ? Remarquons tout de suite que cette idée est extrêmement séduisante et populaire. L'attaque la plus commode et la plus évidente du problème d'une psychologie descriptive individuelle est

l'utilisation du concept de types. La classification des hommes en types de tempéraments ou de caractères remonte à Hippocrate et à Théophraste et cette manière de voir non seulement a laissé des traces dans la pensée savante moderne, mais elle domine la psychologie naïve et littéraire contemporaine. Dans le commerce des hommes, lorsqu'on a enfermé un individu dans la classe des « athées », des « rouges », ou des « racistes »; on se sent en état de décrire sa personnalité totale, et de prédire ses diverses réactions d'opinions. Il est superflu de faire le procès de la typologie populaire. Les types de cet ordre ne sont eux-mêmes que des clichés, qui sursimplifient la réalité de la personnalité, en y choisissant une caractéristique apparemment dominante et en constituant le foyer d'un système rationnel, étiqueté du nom de cette caractéristique. On a signalé, dès les premières pages de cet ouvrage, que c'est l'extension même de cette manière de penser, et le rôle fâcheux joué par ses applications pratiques dans les rapports humains, qui rendent nécessaire une étude plus scientifique des opinions.

Mais l'idée même d'une typologie scientifiquement constituée appelle des critiques. L'essence d'une typologie est d'établir des classes, des cases, dans lesquelles toute la réalité doit entrer, et qui possèdent de surcroît des cloisons étanches. La tendance typologique naturelle est la dichotomie : c'est le principe du tout ou rien. Ou bien vous êtes comme ceci, pour ceci — ou bien vous êtes contre. Lorsqu'on s'aperçoit que des cas intermédiaires sont possibles, on multiplie les subdivisions. Mais si loin qu'on la pousse — à moins d'arriver à l'individualité (et alors la classification devient sans intérêt théorique et sans valeur pratique) — le principe d'une typologie est la ségrégation, le partage aux frontières définies. Or ce principe est en contradiction avec les faits. Les caractéristiques psychologiques varient d'une manière continue, alors que la discontinuité est la condition nécessaire d'une répartition des individus en classes. Il n'est pas assuré que la distribution des traits soit

nécessairement normale. Une allusion aux discussions récentes concernant ce point a été présentée antérieurement (cf. chap. V, p. 109). Mais toutes les évidences expérimentales tendent au moins à prouver que la distribution des traits et des attitudes est graduelle. On peut être plus ou moins flegmatique, plus ou moins ponctuel, plus ou moins raciste. Le concept antique et populaire des types psychologiques est à rejeter.

Il n'en résulte cependant pas que toute la typologie psychologique soit condamnée définitivement. MURPHY et JENSEN (1932) ont montré qu'une possibilité reste ouverte, au moins à titre d'hypothèse. Il se pourrait que certains traits eussent entre eux des interconnexions nécessaires. Cette idée a besoin d'être quelque peu précisée. Expérimentalement un trait se présente en général sous la forme d'un continu, sur lequel nous discernons deux directions : tel est le trait d'ascendance-soumission, d'introversion-extraversion, de radicalisme-conservatisme. Mais nous décomposons cette dichotomie, et nous appelons trait l'un de ses termes : un certain individu possédera le trait d'introversion, un autre sera extraverti. Tant qu'on en reste là, la dichotomie est insoutenable, puisqu'un individu peut, dans un test d'introversion-extraversion, obtenir une cote quelconque sur le continu introversion-extraversion. Mais soient les traits A et A′, B et B′, C et C′ constituant des dichotomies. Théoriquement, 8 combinaisons de ces traits sont possibles. S'il se trouvait cependant que deux seulement fussent réalisées, par des conditions nécessaires, par exemple ABC et A′ B′ C′, alors ces deux groupements désigneraient des types. La notion de type psychologique semble donc pouvoir être conservée, à condition qu'on puisse effectivement rencontrer des interconnexions nécessaires entre les traits.

Le propos du présent travail n'est pas de rechercher si l'on peut effectivement établir des types de personnalité. On se limitera au domaine de la pensée des opinions. Cette

pensée, on l'a vu, comporte des structures, attitudes et facteurs. Les attitudes et les facteurs se distribuent d'une manière continue. L'introduction des expressions mathématiques dans la question n'a même pas d'autre signification, on en a déjà fait la remarque (p. 53), que d'attirer l'attention sur cette variation graduelle et de l'exprimer d'une manière plus adéquate. On ne saurait donc fonder une typologie sur la simple considération des attitudes et des facteurs. L'attitude raciste, athée, ou socialiste, quoi qu'en pense l'homme de la rue, ne classe pas un homme dans un type. Mais il pourrait se faire qu'il existât des interconnexions nécessaires entre ces attitudes. Si de telles interconnexions existaient, il faudrait les rapporter à des causes naturelles, et c'est pourquoi le terme de tempérament a été ici préféré à celui de caractère. La personne est plus ou moins maîtresse de son caractère. Un paresseux peut prendre le goût du travail. Un lâche peut se comporter bravement, lorsque ses fonctions lui en imposent le devoir. Les mécanismes intimes de l'édification de la personne, et ses œuvres de création personnelle, seront étudiés en leur lieu. Mais qui dit nécessité, dit nature, dit donné, et c'est justement ce donné individuel que connote l'expression de tempérament. Or n'est-on pas en droit de s'attendre à rencontrer des tempéraments d'opinion ? Une distribution d'opinion, en premier lieu, comporte un milieu et des extrêmes. Il se pourrait que certains individus occupassent constamment le milieu des distributions, d'autres l'une ou l'autre des positions extrêmes. On pense naturellement à la possibilité d'un tempérament conformiste et d'un tempérament dissident. Ce sera la première dichotomie que nous aurons à examiner. D'autre part, la plupart des problèmes d'opinions présentent un choix entre deux préférences : celle du maintien de l'ordre établi, et celle d'un changement. Là encore il se pourrait qu'on se trouve en présence de deux types : le type conservateur et le type révolutionnaire, pour lequel on devra peut-être préférer le vocable anglo-

américain de *radical.* Enfin, indépendamment de ces deux types, on pourrait reconnaître que dans toutes leurs réactions d'opinions certains individus sont guidés par l'attachement à des valeurs d'un certain ordre, d'autres à d'autres valeurs, d'autres à d'autres encore. On ne trouvera plus cette fois aucune dichotomie. Il faudra rechercher quelles sont les valeurs universelles, et si elles peuvent impressionner d'une manière universelle la pensée des différents individus. En somme, on peut apercevoir la possibilité de classer les tempéraments d'opinions à trois points de vue : typicalité-atypicalité, radicalisme-conservatisme, valeurs personnelles. L'expérience seule peut maintenant indiquer si ces vues *a priori* sont fondées sur la réalité psycho-sociologique.

(2) Le tempérament atypique

Le tempérament atypique est le premier dont on doive entreprendre l'examen. La psychologie populaire est familière avec ce type. C'est celui du dissident, de la mauvaise tête, du contradicteur, en un mot de l' « original ». Tout le monde connaît de ces individus qui prennent toujours le contre-pied des opinions admises. Ils se plaisent à être dans la minorité, ils aiment à braver l'opinion publique. Bien plus, s'ils se trouvent dans un milieu où l'on soutient volontiers des opinions peu conformistes, loin de s'en réjouir, ils changent de position et tendraient à accepter des opinions orthodoxes par simple esprit d'originalité à tout prix. Ils se refusent à rentrer dans la norme, dans le type. Ce sont des atypiques. — Cette disposition ne doit pas être confondue avec le tempérament avancé ou révolutionnaire, celui qui sera bientôt décrit sous le nom de tempérament radical. L'atypique n'est pas forcément un adversaire de l'ordre établi. Il est simplement opposé à l'opinion générale. Et comme celle-ci est le plus souvent moyenne, l'atypique se réfugie dans les positions extrêmes, il est radical ou réac-

tionnaire mais seulement par voie de conséquence. Vetter (1930, 2) a trouvé un groupe de 71 atypiques extrêmes composé de 22 réactionnaires et de 44 radicaux. On peut même souvent remarquer que l'atypique passe volontiers d'un extrême à l'autre. Un anti-clérical deviendra champion déclaré de l'Église. Un monarchiste se donnera au socialisme révolutionnaire. L'important pour l'atypique est de rester dans la minorité, seul si possible ; il est l'opposant éternel, le réfractaire, comme un Veuillot, comme un Vallès. Tout le monde a rencontré et peut nommer des atypiques.

Il est à peine besoin de souligner le caractère psycho-social du tempérament atypique. Une opinion ne peut évidemment être reconnue atypique, que si le sujet est considéré à l'intérieur du groupe auquel il appartient. Un étranger mêlé accidentellement à un groupe national et qui professe des opinions différentes de celles de ce groupe, peut refléter fidèlement les attitudes de son milieu propre. D'un autre côté, l'atypicalité ne prend de sens que si le groupe possède lui-même une position d'opinion déclarée, que le sujet connaît et à laquelle il s'oppose. Il en résulte que l'atypicalité ne devra être reconnue qu'à l'occasion des problèmes d'opinion publique. L'atypique sera celui qui résiste à la pression de la majorité. Dans la dichotomie typicalité-atypicalité, le second terme doit correspondre à une personnalité bien mieux définie et plus forte que le premier. Le typique se laisse entraîner par le groupe, tandis que l'atypique fait effort. Et c'est pourquoi, selon la remarque ingénieuse de F. H. Allport et D. A. Hartman (1925), l'atypicalité doit être accompagnée d'un soutien émotionnel, consistant dans une conviction supérieure à la normale, qui a été souvent remarquée par les expérimentateurs (cf. Cantril, 1938 ; Hayes, 1939, 1). L'effet affectif produit par la conscience de l'atypicalité a lui-même été mis en lumière, au moyen de la réaction psycho-galvanique, par C. E. Smith (1936). (Cf. dans le même sens, l'étude de Chant et Salter, 1937.)

Ces différentes hypothèses sont-elles confirmées par les faits ? ALLPORT et HARTMANN, qui ont été les premiers à attirer l'attention sur le tempérament atypique, ont précisé la méthode pour apprécier l'atypicalité d'un individu. Un test se compose de différentes questions, à chacune desquelles on peut apporter différentes réponses graduées. Le pourcentage des sujets ayant choisi chaque degré de réponse, mesure la « typicalité » de ce degré. Ce nombre est en même temps l'index de la typicalité de ces sujets dans cette question. La cote de typicalité d'un sujet pour l'ensemble du test est la somme des cotes de typicalité de ses différentes réponses. Si l'on range un groupe d'individus par cotes décroissantes, les derniers de la liste seront évidemment les plus atypiques. Rien n'indique objectivement à quel numéro de la liste limiter le premier individu déjà atypique, ou le dernier encore typique. Mais il semble raisonnable, comme le fait VETTER (1930, 2), de considérer les 10 % extrêmes dans la distribution comme les atypiques extrêmes et les typiques extrêmes. On dispose ainsi d'une définition précise du tempérament typique-atypique.

Il s'agit maintenant de rechercher si les typiques-atypiques présentent une interconnexion nécessaire de traits. L'étude la plus complète est celle de VETTER déjà citée (1930, 2), qui a porté sur 1.034 étudiants pris dans différentes universités, soumis à 36 échelles d'opinions et à un certain nombre de tests psychologiques.

La plus évidente découverte de VETTER, c'est que l'atypicalité constitue bien une attitude généralisée. Les atypiques adoptent une position politique extrême, ils sont affiliés surtout au parti socialiste, ou ne sont affiliés à aucun parti, ils sont enfin nettement moins religieux que les typiques. En un sens, ces résultats n'ont rien de surprenant, puisque le groupe des atypiques est défini par ses opinions dissidentes. Il se pourrait toutefois que les individus les plus dissidents d'un groupe ne le fussent qu'occasionnellement. L'expérience de VETTER montre que ce n'est pas le

cas. La remarque populaire est fondée : il existe un comportement généralisé de non-conformisme. On rencontre des individus constamment atypiques.

Mais cette condition, on l'a vu, n'est pas suffisante pour qu'on puisse parler d'un type non-conformiste. Tous les degrés d'atypicalité peuvent exister, par lesquels le caractère atypique se raccorde avec le typique. Il faut rechercher s'il existe une liaison nécessaire de traits opposant les atypiques aux typiques. Les nombreuses données psychologiques et sociales recueillies expérimentalement par VETTER rendent possible une analyse de l'atypicalité à ce point de vue. Elles sont réunies dans le tableau suivant :

Nature de l'observation	Catégorie	Signific. des données numériques	Atyp.	Typ.
Test d'ascendance-soumission	Hommes	Cotes de G. W. Allport (1928).	3,2	7,8
	Femmes		8,8	18,0
Test d'introversion	Hommes	Cotes de Laird C_2 (1925)	17,3	14,3
	Femmes		18,5	16,0
Test d'intelligence		Percentiles	44	54
Test d'instabilité émotionnelle	Hommes	Cotes de WOODWORTH (cf. GARRETT et SCHNECK, 1928)	22,0	12,6
	Femmes		25,0	17,4
Test d'originalité des associations Kent-Rosanoff (1910-1911)		Fréquence moy. des réponses	96,5	111,6
		Nb de réponses d'une fréquence inférieure à 11	37,9	29,7
Suggestibilité (positive)		Cotes de Cason (1927)	2,8	3,5

Les différences de ce tableau sont frappantes. Les atypiques sont moins ascendants, plus introvertis, moins intelligents, moins stables émotionnellement, plus originaux dans leurs associations d'idées, et moins suggestibles. Une description psychologique du tempérament atypique le présentera comme le résultat d'un naturel original et tourmenté, replié sur soi et assez mal doué pour l'action sociale. La réaction d'opinion non-conformiste pourrait se comprendre comme l'audace des timides, la colère des impuissants, la révolte des faibles. Il est tentant de spéculer sur la logique interne du comportement atypique.

Cependant, d'autres découvertes de VETTER invitent à mettre en question cette conception purement psychologique. En premier lieu, cet auteur a trouvé que le revenu

familial des atypiques est nettement inférieur à celui des typiques. Or, il n'est pas vraisemblable que la fortune ne soit pas répartie également entre les diverses individualités psychologiques. Il faut donc s'attendre à ce qu'elle joue en certain rôle dans l'adoption de cette attitude. En second lieu, il se trouve que la proportion des fils ou filles uniques est presque quatre fois plus forte chez les atypiques que chez les typiques. Au contraire, le dernier né dans une famille est également près de quatre fois plus souvent typique qu'atypique. Ici encore, il semble y avoir un facteur indépendant du tempérament psychologique. — Enfin le tempérament féminin semblerait être prédisposé à l'atypicalité. Les femmes sont notamment plus instables, plus introverties, et moins ascendantes que les hommes. Or il se trouve que le groupe des atypiques comporte seulement 30 % de femmes contre 70 % d'hommes, tandis que dans le groupe des typiques, les femmes sont en proportion de 46 % contre 54 % d'hommes. Déjà Allport et Hartman (1925) étaient arrivés à un résultat analogue. Il est clair par conséquent que les femmes ont une tendance à ne pas être atypiques, contrairement à leurs prédispositions psychologiques apparentes. Si l'on tient compte que la différence entre les femmes et les hommes est d'ordre culturel bien plus que biologique (cf. chap. X), on conviendra que l'atypicalité a des conditions autant sociologiques que psychologiques.

L'atypicalité peut être comprise comme un comportement psychosocial par lequel un individu relativement déficient trouve une possibilité d'adaptation à son milieu. L'attitude de révolte constante, dans laquelle se résume en définitive le tempérament atypique, est toujours l'indice d'une faiblesse dont on a pris conscience. La faiblesse peut produire une réaction d'acceptation, si les conditions culturelles lui apportent une consécration qui sauvegarde le statut personnel de l'individu. C'est vraisemblablement le cas des femmes. G. W. Allport a trouvé qu'une majorité

substantielle d'hommes aussi bien que de femmes considèrent la condition masculine comme plus enviable que la féminine (1937, p. 176). Ainsi l'infériorité, dont le sentiment est plus fréquent chez les femmes que chez les hommes (cf. Allport, *ibid.*, p. 174), est moins sentie par celles-là comme atteignant leur personnalité, que comme résultant de la condition de leur sexe. Elles éprouvent moins le besoin de rechercher une conduite de compensation. Au contraire un homme qui se sent déficient cherchera, dans une attitude de révolte, un témoignage de l'activité de sa personnalité, et dans la condition d'isolement qui en résulte, une défense contre des atteintes possibles. Il est remarquable que les fils uniques, qui ont fait par la force des choses l'épreuve de l'efficacité de cet isolement, adoptent volontiers le comportement atypique dans la recherche d'un mode d'ajustement à leur milieu. L'attitude atypique pourrait donc être plutôt comprise comme un processus plus ou moins conscient de compensation, conditionné à la fois par des dispositions psychologiques et des circonstances sociales, que comme un tempérament naturel dont les facteurs produiraient leurs effets d'une manière fatale.

Toutefois, cette analyse pourrait elle-même n'être pas complète. Les caractéristiques dégagées par Vetter n'ont qu'une portée moyenne. L'avantage des résultats statistiques est de faire ressortir les tendances centrales, s'il s'en trouve. Mais les cas particuliers sont noyés dans l'ensemble (cf. Hanks, 1936). Il n'est nullement évident que tous les atypiques sont forcément instables, peu intelligents, peu ascendants. Il est même vraisemblable qu'il existe au moins deux formes d'atypicalité. L'une correspondrait au tableau qui se dégage des recherches de Vetter. L'autre au contraire caractériserait la pensée personnelle, indépendante, la maturité de la personne. Ce second type, sans doute plus rare, est inobservable dans une statistique inanalysée. Mais la possibilité de cette seconde forme ressort d'un travail de Kornhauser (1930). Cet auteur a constaté

qu'à la suite d'un an d'études économiques, les opinions d'étudiants relatives à ce domaine ont évolué dans le sens de l'originalité. L'atypicalité d'un groupe de 20 % de la classe, a augmenté d'une manière statistiquement très significative. Une proportion de 59 % des sujets ont présenté des cotes d'atypicalité plus grandes à la fin du cours. Une impression nette se dégage : l'information et la réflexion individuelles augmentent la personnalité des opinions. Il existe vraisemblablement une forme d'atypicalité qui résulte d'un processus de maturation et d'épanouissement de la personne (cf. chap. XII). Dès maintenant, il apparaît que l'atypicalité ne doit pas être considérée comme un type, mais tout au plus comme un trait général pouvant présenter des variations assez considérables, et dont la signification est ambivalente par rapport à la personnalité du sujet.

(3) Le tempérament radical-conservateur

La considération du tempérament radical-conservateur conduira vraisemblablement à une conclusion analogue. Par radicalisme on entend une attitude généralisée qui consiste à désirer le changement de toutes les institutions sociales et l'adoption de méthodes absolument nouvelles ; le conservatisme est l'attitude généralisée de celui qui préconise la préservation du *statu quo* dans tous les domaines et la résistance à toutes les innovations. Les premières études du radicalisme et du conservatisme, comme facteurs rendant compte de nombreuses opinions ou conduites individuelles, étaient tout imprégnées de considérations de valeur et de passion politique et morale. Pour cette raison, des analyses comme celles de Paton (1921), de Wolfe (1921), de Root (1925), de Tait (1926), doivent être le plus souvent considérées comme préscientifiques. Dès 1922, Yarros recommandait des études plus désintéressées et plus objectives. On peut certainement dire que cet appel a

été entendu. La littérature scientifique sur l'attitude radicale-conservatrice est extrêmement abondante, à tel point qu'il ne saurait être question d'en tenter la revue ici (1).

Il semble bien que le radicalisme-conservatisme caractérise une attitude généralisée. L'opinion populaire, reflétée par celle des publicistes, est d'accord qu'un individu manifestant une opinion radicale dans un domaine, a bien des chances de présenter la même position sur les questions les plus différentes, qu'il s'agisse d'art, de religion, de politique ou de mœurs. Il en va certainement de même du conservatisme. STAGNER a cité (1937, p. 178) un fragment autobiographique qui montre une extraordinaire cohérence d'opinions conservatrices, étendues aux domaines militaire, religieux, et même technique. LENTZ (1930, 1938) estime que le radicalisme-conservatisme doit être considéré comme un trait général, au moins dans une large mesure, et il constate (1939) que les radicaux contrastent avec les conservateurs jusque dans leurs préférences alimentaires et dans leur susceptibilité à des types de plaisanterie différents. Cette généralité de l'attitude bipolaire radicale-conservatrice a définitivement été établie par des techniques statistiques précises. Sur des problèmes aussi différents que ceux du communisme, du pacifisme, de l'existence de Dieu, de la prohibition et du contrôle des naissances, les opinions présentent des corrélations qui excluent l'hypothèse d'un accord dû au simple hasard (CARLSON,

(1) A titre bibliographique, signalons les travaux suivants, qui n'épuisent pas le catalogue :

F. A. ALLPORT et HARTMAN, 1925 ; ALLPORT, 1937 ; CARLSON, 1934 ; COOK et RASKIN, 1937, 1 et 2; COPELAND, 1935; DIAMOND, 1936; DROBA, 1934; FAY et MIDDLETON, 1939 ; 1940, 1 et 2 ; GARRISON et BURCH, 1933 ; GOLDMAN, 1926 ; HARPER, 1927 ; HARRIS, etc., 1932 ; HAYES, 1938 ; 1939, 2 ; HOWELLS, 1930 ; JONES, 1936 ; 1938 ; KATZ et CANTRIL, 1940 ; KORNHAUSER, 1930 ; KROUT, 1937 ; KULP et DAVIDSON, 1934 ; LENTZ, 1930 ; 1938 ; 1939 ; LIKERT, 1932 ; LUNDBERG, 1927 ; LURIE, 1937 ; MENEFEE, 1936 ; MOORE, 1925 ; NELSON, 1938 ; OLIVER, 1930 ; PATON, 1921 ; ROSENTHAL, 1934 ; STAGNER, 1936, 1 et 2 ; 1937 ; THURSTONE, 1934 ; VAUGHAN, 1928 ; VETTER, 1930, 1 et 2 ; VETTER et GREEN, 1932 ; WASHBURN, etc., 1927 ; WILKE, 1936 ; WILLOUGHBY, 1930, 1 ; WOLFE, 1921 ; WOOLSTON, 1934.

1934). Wilke (1936), reprenant la même étude au sujet des opinions relatives à la guerre, à la distribution des richesses, au contrôle des naissances et à l'existence de Dieu, trouve une corrélation moyenne de + 0,33, très semblable à celle de Carlson. Likert arrivait à des résultats analogues (1932). L'analyse factorielle a d'ailleurs permis d'isoler directement ce facteur, soit par la méthode de Spearman (Kulp et Davidson, 1934) soit par celle de Thurstone (Thurstone, 1934 ; Carlson, 1934 ; Hayes, 1939, 2). Il n'est donc pas douteux que l'attitude radicale conservatrice intervienne dans un très grand nombre de réactions d'opinion, et doive être considérée comme un trait général.

Mais il reste à déterminer si ce trait définit un tempérament constituant un type. Sur cette question, le travail de pionnier entrepris par Moore (1925) demeure un modèle d'ingéniosité. La question précise posée par Moore était conçue en ces termes : « Y a-t-il une prédisposition du tempérament au conservatisme ou au radicalisme ? » (p. 234). Moore, en étudiant les 30 plus radicaux et les 30 plus conservateurs d'un groupe de 225 sujets, crut pouvoir poser les conclusions suivantes. En premier lieu, il n'y a aucune différence entre ces deux groupes au point de vue de l'intelligence et de la stabilité émotionnelle. Mais on trouve de nombreux contrastes : les radicaux sont plus capables de contracter des habitudes nouvelles ; ils ont des réactions plus rapides ; ils résistent davantage à l'opinion de la majorité ; ils sont plus décidés ; ils ont des associations d'idées plus originales. En un mot, les radicaux sont plus vifs et plus personnels, et il y a bien un tempérament radical et un tempérament conservateur. Howells (1930), limitant son étude aux opinions religieuses, constate également une plus grande susceptibilité à la suggestion chez les conservateurs, en même temps qu'une capacité plus grande de « persévération » (résistance à la souffrance), etc. Vetter (1930, 2) confirme l'originalité supérieure des radicaux et leur résistance supérieure à la suggestion. Mais il rencontre

en même temps certains résultats qui contredisent Moore. Les radicaux sont plus instables, plus introvertis, moins ascendants, au moins dans le groupe masculin. Une reprise complète de l'expérience de Moore, par Washburn et associés, en 1927, renverse la plupart de ses résultats : les conservateurs se montrent plus exacts et plus rapides dans le test d'habitudes nouvelles, peu inférieurs aux radicaux dans les vitesses de réactions, nettement plus décidés et guère moins originaux. L'étude, entreprise dans un but avoué de confirmation, doit donc être considérée comme un échec. Il est vrai que les sujets de Moore étaient des étudiants de Yale et Dartmouth, ceux de Washburn des étudiants de Vassar. On pourrait aussi, comme ce dernier auteur, mettre en question la validité d'un test d'opinions pour révéler les tempéraments radical et conservateur. Mais comment se définirait le radicalisme et le conservatisme, si ce n'est dans des réactions d'opinions ?

Il semble bien, ici comme dans la discussion du tempérament typique-atypique, que les bases du trait de radicalisme-conservatisme doivent être bien plutôt cherchées dans les conditions psychosociales que dans l'héritage psycho-biologique de l'individu. Si on accepte l'observation à peu près unanime de la cohérence et de la généralité de l'attitude radicale-conservatrice, que reste-t-il de positif dans les données psychologiques réunies par les très nombreux expérimentateurs ? D'un côté, le niveau intellectuel semble sans effet sur l'adoption de l'une ou l'autre attitude (Moore, 1925 ; Washburn, 1927 ; Vetter, 1930, 2 ; Harris, 1932 ; Jones, 1938). Or s'il existe une fonction psychologique innée, c'est bien, semble-t-il, l'intelligence. Les rapports avec la stabilité émotionnelle semblent confus. Mais, d'un autre côté, les radicaux sont plus introvertis (Vetter, 1930, 2 ; Oliver, 1930 ; Diamond, 1936), plus résistants à la suggestion (Moore, 1925 ; Howells, 1928 ; Vetter, 1930, 2) et peut-être plus originaux (Moore, Washburn, Vetter). Or ces traits sont caractéristiques du

comportement psychosocial, ils expriment la nature de l'équilibre atteint par l'individu pour s'adapter à son milieu. Le radicalisme-conservatisme exprime donc beaucoup plutôt le *style* de la conduite psychosociale, acquis par l'expérience de la vie dans le milieu humain, que des tendances héréditaires.

Si l'on se reporte en conséquence aux caractéristiques sociologiques des radicaux et des conservateurs, on trouvera tout un ensemble de circonstances très explicatives. Les radicaux se recrutent surtout chez les hommes (Allport et Hartman, 1925 ; Vetter, 1930, 2 ; Nelson, 1938), chez les moins riches (Lundberg, 1927 ; Vetter, 1930, 2 ; Rosenthal, 1934), chez les fils uniques ou les aînés (Vetter, 1930, 2 ; Vetter et Green, 1932), chez les Juifs (Vetter, 1930, 2 ; Jones, 1938). En général, ils ont eu une enfance malheureuse (Vetter et Green, 1932 ; Krout, 1937). L'information et l'instruction tendent à augmenter le radicalisme (Willoughby, 1930, 1 ; Kornhauser, 1930 ; Fay et Middleton, 1939 ; Jones, 1936). Les petites communes neuves, peu stables et sans tradition aux États-Unis, encouragent cette tendance, autant que l'habitation dans les très grandes villes (plus de 500.000 habitants) où l'individu est abandonné à ses propres ressources (Lundberg, 1927 ; Fay et Middleton, 1940, 1). Le radicalisme est également moins développé chez les individus affiliés à l'un des grands partis politiques américains (Harris, etc., 1932). Il en est de même de l'influence de l'affiliation à une société d'étudiants (Fay et Middleton, 1939). Enfin il semble bien — contrairement à certaines observations (Rosenthal, 1934, Nelson, 1938), — que le radicalisme diminue avec l'âge. En reportant les cotes de conservatisme aux âges des sujets portés en abscisses, Woolston (1934) observe une courbe en J positive, présentant un point d'inflexion vers 21 ans, mais croissant d'une manière sensiblement constante, de telle sorte qu'on ne peut guère parler d'un renversement des influences sociales. Woolston,

commentant cette constatation, observe qu'en atteignant sa majorité, l'individu se classe dans la société, s'affilie à des groupes, songe à fonder un foyer, choisit une carrière, prend place en un mot dans l'ensemble social compliqué dont il doit bien adopter le conformisme s'il veut s'y adapter ; tandis que plus jeune, ayant quitté sa famille, perdu contact avec son Église, lisant des livres qui lui ouvrent des horizons éloignés de la réalité, étendant le cercle de ses amitiés et de ses relations d'une manière qui lui paraît indéfinie, il perdait le sentiment de sa solidarité avec les institutions sociales définies, et réagissait aux problèmes d'opinions d'une manière entièrement individualiste.

On est ainsi conduit à envisager les attitudes de radicalisme et de conservatisme comme des modes d'ajustement psychosocial plutôt que comme l'effet de dispositions innées au sens de Moore ou de Howells. Le conservateur sera celui qui trouve aisément, par les facilités dues à son sexe, à sa fortune, à sa religion, à son habitat, à sa profession, à son âge, à sa culture ou à son absence de culture, la possibilité de s'intégrer à l'ordre établi. Le radical sera au contraire celui que toutes ces mêmes conditions rejettent en dehors de la norme sociale, et qui ne pourra se définir une personnalité devant les autres et à ses yeux propres, qu'en se révoltant contre cet ordre, qu'en adoptant une attitude, un rôle de protestation et de lutte. E. Goldman a bien décrit (1926) la psychologie de l'anarchiste J. Most. Défiguré par une maladie à l'âge de sept ans, maltraité par une marâtre et pendant un dur apprentissage, soumis aux dures conditions de la révolution industrielle à ses débuts, il trouva dans le mouvement révolutionnaire le seul moyen de s'exprimer lui-même. La formation du radicalisme philosophique d'un Schopenhauer, ou politique d'un Lincoln a été analysée d'une manière analogue par Vaughan (1928). Mais ces processus d'adaptation au milieu social, consentante ou révoltée, heureuse ou convulsive, présentent, suivant l'histoire individuelle du sujet, et l'intensité même de

son énergie, tous les degrés, et l'on trouverait toutes les nuances entre le conservateur intégral et le radical extrémiste. Le radicalisme et le conservatisme ne sont pas plus des types qu'ils ne sont des tempéraments. Ce sont des structures édifiées au sein de la personnalité par l'individu lui-même, pour résoudre, au mieux de ses ressources, les problèmes psychosociaux posés par les circonstances dans lesquelles le hasard de la naissance et les vicissitudes de la vie l'ont placé. Il est d'ailleurs vraisemblable que d'autres traits tels que l'ascendance-soumission ou l'introversion-extraversion, fréquemment liés au radicalisme-conservatisme, résultent d'un processus analogue d'adaptation.

(4) Les valeurs personnelles

Les analyses précédentes n'ont pas réussi à établir l'existence de tempéraments d'opinions, permettant de ranger les hommes, ou au moins une partie d'entre eux, dans des classes aux frontières précises, aux caractères bien définis. Sans doute la typicalité-atypicalité, le radicalisme-conservatisme sont des traits généralisés. Cette généralité permet la prévision dans une certaine mesure. On peut deviner à l'avance la réaction d'un radical, ou d'un typique, devant un problème d'opinion déterminé. Mais la fonction du type n'est pas seulement de prévoir, elle est surtout de classer et d'expliquer. Or il n'existe aucun critère sûr pour ranger un individu dans une catégorie ou une autre. En général, on se tire de la difficulté, en fixant arbitrairement une limite, en deçà de laquelle un sujet sera dit ne pas rentrer dans la catégorie, et au delà de laquelle il y rentrera. Une telle manière de procéder est d'autant moins satisfaisante, qu'elle fait dépendre l'attribution de la nature du groupe étudié. Il est évident que les individus qui se rangent dans les 10 % ou les 20 % extrêmes d'une distribution ne sont pas comparables si on les prend dans des milieux ou des circonstances différents. D'un autre côté, il n'est pas pos-

sible d'exprimer la loi interne de l'atypicalité ou du radicalisme. Les facteurs et les influences qui jouent dans l'adoption de telles attitudes sont infiniment trop nombreux. La vie présente une variété de circonstances tellement inépuisable, qu'on ne peut enfermer dans une formule l'action de toutes ces conditions. C'est même la raison pour laquelle il est à prévoir que, si l'on reportait sur une échelle convenable la distribution des cotes d'atypicalité ou de radicalisme, on obtiendrait une distribution normale. Une telle étude n'a pas été entreprise à notre connaissance. Elle éclairerait l'impossibilité de donner une loi, d'aboutir à un type.

Beaucoup de ces remarques vaudront pour commenter la distinction des types axiologiques de personnalité, dont l'examen fera l'objet de cette section. Cependant, une différence capitale doit être notée dès l'abord. Les définitions de l'atypicalité ou du radicalisme sont essentiellement empiriques. L'atypique est celui qui s'éloigne systématiquement des opinions de la majorité. Le radical est celui qui préconise les initiatives dans tous les domaines. La constatation ne peut résulter que d'une comparaison. L'existence des traits d'atypicalité et de radicalisme ne peut être conclue qu'après une expérience. Ces traits ne seront dégagés qu'*a posteriori*. La définition des types de valeurs, au contraire, procède uniquement *a priori*.

Les constructions de Spranger qui aboutissent à la définition de types de valeurs personnelles, ont incontestablement leur source dans la conception d'une « psychologie de la structure » suivant Dilthey (voir notamment 1894), qui a pénétré tout un aspect de la pensée psychologique allemande. La psychologie explicative, dont on vient de voir deux exemples, atteint seulement des traits, c'est-à-dire des éléments isolés de la personne, qui en donnent une idée incomplète, parce qu'ils sont partiels, et fausse même, parce que la personne est une unité. Cette psychologie constate seulement des *phénotypes*, selon l'expression de Lewin (1927),

incapable d'atteindre à la structure, au centre vivant et significatif de la personnalité. S'il existe des types d'hommes, il faudra les chercher dans des *génotypes*, dans la loi intime de l'unité personnelle. Cette loi ne peut être induite à partir des apparences phénotypiques, car deux phénotypes différents peuvent résulter de la même structure, et inversement un même *phénotype* peut être l'apparence ambiguë résultant de deux *génotypes*. Les types doivent être construits *a priori* par une démarche non plus scientifique, mais philosophique. Or les opinions, les attitudes, les intérêts, ne peuvent se présenter unifiés dans une personne que par l'effet de la fonction unifiante de sa pensée. Une pensée unifiée, chez un individu, c'est une philosophie de la vie, un choix délibéré d'un ordre de valeur. Il suffira donc à SPRANGER (1928) de dégager les principales valeurs susceptibles de toucher l'homme, et de construire dans toutes ses conséquences et le détail de sa structure, le schéma d'une personnalité dominée par l'une de ces valeurs (cf. P. E. VERNON et G. W. ALLPORT, 1931).

SPRANGER croit apercevoir qu'une philosophie personnelle peut être orientée essentiellement dans six directions, chacune définissant une valeur, et conduisant ainsi à six types idéaux de personnalité : ce sont les valeurs théorique, économique, esthétique, sociale, politique et religieuse. L'intérêt dominant du type théorique est la *vérité*. L'homme théorique prend à l'égard de la vie une attitude purement cognitive ; il observe et raisonne. C'est donc un tempérament empirique, critique et rationnel. Fréquemment, il remplit dans la société le rôle d'intellectuel, philosophe ou savant. Il est désintéressé, indifférent à la beauté, à la peine des hommes, qu'il regarde seulement comme des objets d'expériences. L'exercice du pouvoir n'est lui-même pour le théorique qu'un moyen de satisfaire sa passion de savoir. Sa religion est purement intellectuelle, elle se résume dans une métaphysique, dans l'unification du savoir. — Le type économique est caractérisé par la préoccupation unique

de l'*utilité*. Originairement, il est frappé uniquement par les besoins corporels. Mais son intérêt pour l'utile se développe et s'étend à toutes les questions pratiques du monde des affaires, la production, la distribution et la consommation des richesses, l'accumulation de la fortune, l'élaboration du crédit. L'homme d'affaires réalise ce type sur le plan empirique. Il réduit toutes les autres valeurs à l'utile. Il attend de la science des applications industrielles, pédagogiques, etc. Il confond le beau et le luxe. Il imagine le pouvoir comme un moyen d'accaparer les richesses, l'amour d'autrui comme ayant pour résultat de leur être utile. Dieu lui-même pour l'homme économique est essentiellement le dispensateur des richesses. — Le type esthétique ramène toute valeur à la *beauté*. Il ne juge l'expérience qu'au point de vue de sa forme et de son harmonie ; il jouit de la vie comme d'un spectacle, c'est un dilettante. Il n'est pas nécessairement un artiste créateur, mais il est au moins toujours un amateur. Il préfère la beauté à la vérité, ou plutôt il se persuade que tout ce qui est beau est vrai. Il a en aversion toutes les manifestations de la civilisation utilitaire, qui ruinent la beauté des conditions naturelles : l'homme économique est pour lui le philistin par excellence. Dans le commerce des hommes, il jouit davantage de la valeur unique des personnes, qu'il ne pense à leur bien-être. Il ne méprise pas le pouvoir, mais il y voit surtout son cortège de pompes et de magnificences. Sur le plan religieux, il confond volontiers la beauté avec l'expérience religieuse authentique. — La valeur essentielle pour le type social est l'*amour* des hommes, que ce soit dans la famille, dans l'amitié, ou dans la philanthropie. Pour lui, les hommes sont des fins en soi et à ce titre il est bon, altruiste, sympathisant. Il est effrayé par la froideur de l'intellectuel, de l'homme d'affaires, de l'esthète. Mais il est parfois tenté par le pouvoir, comme moyen de répandre le bonheur parmi les hommes, et dans ses incarnations les plus sublimes, il s'approche beaucoup de l'attitude religieuse. — Le poli-

tique est celui qui a la passion du *pouvoir*. Il ne se limite pas toujours à l'étroit domaine de l'activité politique. Mais, quelle que soit sa fonction ou sa profession, il entend développer sa volonté de puissance. Cette activité n'est pas incompatible avec la recherche des autres valeurs, intellectuelles, économiques, esthétiques, sociales ou religieuses. Mais quelle que soit celle qu'il a choisie, sa fonction dans l'un de ces domaines n'est pour lui qu'un moyen d'atteindre à la puissance, à la domination, à la gloire. — L'homme religieux enfin est celui qui met au-dessus de toutes les autres valeurs l'*unité*. Le type religieux de Spranger ne doit pas être confondu avec le fidèle strictement conformiste d'une Église. C'est essentiellement un mystique, qui cherche à embrasser l'univers dans sa totalité, et à se fondre lui-même dans cette totalité. Cette attitude peut elle-même prendre deux formes opposées. Le mystique immanent réalise son expérience religieuse par une participation ardente à la vie. Le mystique transcendant ne satisfait sa passion de l'unité qu'en s'unifiant à la réalité supérieure et, comme les saints de l'Inde, il se retranche de la vie dans l'ascétisme, la négation de soi et la méditation. Le premier recherche simultanément tous les intérêts et toutes les valeurs, et les unifie dans la valeur religieuse, le second les méprise et les nie comme illusion, rêves d'un rêve.

Telle est, condensée et très simplifiée, la construction de Spranger. Si cette conception est exacte, on se rend compte qu'elle apporte une contribution extrêmement précieuse à la théorie des tempéraments d'opinions. A côté des attitudes un peu formelles de conformisme ou de non-conformisme aux valeurs admises, d'acceptation conservatrice ou de rébellion révolutionnaire, les problèmes d'opinions éveillent des intérêts plus ou moins vifs chez les sujets pour les différentes valeurs. Une personnalité révoltée comme celle de Shelley, dont Moore a tenté l'étude (1922), présente assurément des traits généralisés d'atypicalité et de radicalisme notamment dans les domaines religieux, intellectuel,

politique. Il est clair cependant que ce sont les valeurs esthétiques qui donnent leur unité à sa pensée, à ses opinions, à ses actions. Les distinctions de la conception de Spranger, si elle est fondée, permettent de comprendre cette personnalité plus complètement et plus intimement.

Or, instinctivement, on a l'impression de sa profondeur et de sa vérité. On est tenté de mettre des noms sous ces différents types. Descartes, Babbit, Oscar Wilde, le père Goriot, Napoléon, Faust et le Bouddah illustrent assez bien, au moins dans l'idée littéraire et convenue qu'on se fait d'eux, les types du théorique, de l'économique, de l'esthète, du social, du politique, du mystique immanent, du mystique transcendant. Il n'est, d'ailleurs, pas besoin d'une réussite éclatante dans un domaine pour mériter à un individu l'appartenance à un type. Il y a des intellectuels, des hommes d'affaires, des amateurs, des philanthropes, des ambitieux et des mystiques médiocres, et même ratés. Il existe d'autre part des types intermédiaires, moins purs, qui combinent différentes valeurs. Spranger signale certaines combinaisons fréquentes, comme l'économique-politique, le social-religieux, le théorique-esthétique, en même temps que des incompatibilités : ainsi le social et le religieux s'opposent au théorique, l'économique et le politique s'opposent à l'esthétique et au religieux. Toutes ces affirmations *a priori* ont été confirmées par de nombreuses expériences, entreprises en Amérique grâce à l'ingénieux « test des valeurs personnelles » dû à Vernon-Allport (1931). En premier lieu, il apparaît que la répartition des intérêts pour les six valeurs de Spranger est sensiblement constante dans des groupes comparables, comme sont des classes d'étudiants testés dans diverses Universités et à différentes époques : c'est la conclusion qui résulte de l'accord surprenant entre les résultats trouvés par Vernon-Allport (1931), Pintner (1933) et Whitely (1933 et 1938), ce dernier ayant répété le test pendant six années. Il n'est pas douteux, également, d'après notamment

les corrélations calculées par Pintner, que les combinaisons des types économique-politique, et théorique-esthétique sont fréquentes, tandis que d'autres sont incompatibles : c'est nettement le cas du théorique-social, du théorique-religieux, de l'économique-esthétique, de l'économique-religieux, et du politique-religieux. On a pu vérifier que ces types définissent à la fois des manières de penser et d'agir très générales. Déjà en 1931, Vernon et Allport constataient la prédominance de certains intérêts dans les opinions, en accord avec la vocation de leurs étudiants, et la profession des sujets adultes. Les instincts esthétiques dominent chez les étudiants en littérature, les théoriques chez les étudiants en psychologie, les politiques chez les étudiants en droit, les économiques chez les étudiants d'écoles de commerce et les hommes d'affaires, les religieux chez les étudiants en théologie et les adultes catholiques. Whitely (1933) et Pintner (1933) arrivent à des résultats analogues. Cantril et Allport ont trouvé ultérieurement (1933) que ces types de valeurs conditionnent tout un ensemble de conduites et de pensées qui n'ont à première vue qu'un lointain rapport avec elles : manières de lire les journaux, manières de s'habiller, conception de la personne idéale, du chef, du bonheur. Enfin Pintner (1933) a obtenu des corrélations intéressantes entre les résultats au test Allport-Vernon et à certaines échelles d'attitudes de Thurstone : il a trouvé notamment une corrélation de 0,78 entre les valeurs religieuses et l'échelle de Thurstone sur l'Église. On semble autorisé à voir dans les types de valeurs personnelles de Spranger au moins des attitudes généralisées, rendant compte d'un grand nombre d'opinions très variées.

Il faut cependant se demander quelle est la nature de ces intérêts. Et d'abord, sont-ils mutuellement indépendants ? Lurie a repris le problème en 1937. En se guidant sur les descriptions de Spranger, il construit un test qui étudie à la fois les intérêts des sujets, leurs idéaux et leurs

ambitions, leurs préférences relatives aux personnes, et leurs croyances ou opinions proprement dites. Les réponses soumises à une analyse factorielle, laissent voir qu'on peut en rendre compte essentiellement au moyen de quatre facteurs indépendants : un facteur social, un facteur de philistinisme, qui couvre à la fois les valeurs de l'utilité et de la puissance, un facteur théorique, et enfin un facteur religieux, ce dernier signifiant une attitude doctrinaire et pratiquante plutôt que mystique ou spiritualiste. Une tendance esthétique additionnelle rencontrée en fin d'analyse et s'accordant mal avec l'idéal et l'ambition esthétique décrite par SPRANGER, paraît plutôt se rapporter à un conformisme dû à la pression sociale. En fait, dans l'expérience, on pourrait donc dégager seulement quatre intérêts indépendants, et qui ne correspondent pas exactement à la description phénoménologique de SPRANGER. — D'un autre côté, ces intérêts représentent-ils bien des *formes*, des *types ?* L'expérience montre que leur répartition suit très exactement la loi de distribution normale (G. W. ALLPORT, 1937, p. 427). On peut aussi remarquer, en examinant les résultats publiés par WHITELY en 1938, que ces intérêts évoluent d'une manière fort instructive : d'une part, les intérêts politiques et religieux d'une classe, suivie pendant quatre années d'études, s'affaiblissent d'une manière statistiquement significative. D'autre part, les corrélations des intérêts manifestés individuellement par les sujets vont en augmentant d'une année à la suivante. Ce résultat signifie vraisemblablement qu'avec l'effet de l'âge et des études, les sujets se mûrissent, deviennent moins instables. Enfin on observera que la préférence pour les différentes valeurs paraît nettement en rapport avec le sexe. Les hommes manifestent un intérêt plus grand pour les valeurs théoriques, économiques et politiques, les femmes pour les valeurs esthétiques, sociales et religieuses (VERNON et ALLPORT, PINTNER). La nature de ces intérêts repose donc sans doute sur des conditions psychosociales plutôt que

sur des données innées. Et comme on n'observe pas de discontinuité dans leurs répartitions, il faut encore une fois conclure que les tempéraments axiologiques, peut-être réduits au nombre de quatre, sont en réalité, comme l'atypicalité et le radicalisme, des traits généraux d'origine psychosociale.

(5) Portée de la connaissance des tempéraments d'opinion

Si l'on a été suffisamment explicite dès le début de ce chapitre, il est apparu que le problème des tempéraments d'opinion est une question fort importante, non seulement dans une étude des opinions, mais pour la psychologie générale. Assurément, il existe tout un domaine à mettre à part. C'est celui des opinions stéréotypées. La cause de l'acquiescement unanime et souvent passionnée des sujets aux formules et aux clichés qui règnent sans critique à l'intérieur d'une société, ne doit évidemment pas être cherchée dans le caractère individuel des sujets. C'est là un phénomène culturel, dont l'étude relève de la sociologie ou plutôt même de l'histoire. Il serait difficile d'y apporter une explication universelle. Le respect du drapeau ou de la croix, la faveur ou l'hostilité pour les innombrables « ismes », sont des phénomènes qui possèdent le plus souvent une incomparable individualité. Les distributions des opinions sur ces mots d'ordre, ces symboles, ces normes, tendent vers des courbes dont il est impossible de formuler l'équation générale. Les discussions de ce chapitre ne sauraient donc convenir aux problèmes de l'opinion publique. — Mais il existe, on l'a établi, un état tout différent : c'est celui des opinions privées. Des opinions appartenant à ce type, les individus sont responsables. Certes, une telle manière de s'exprimer ne signifie pas que le sujet psychologique opine d'une manière strictement individuelle, qui s'identifierait en définitive, avec la manière rationnelle. Le milieu, la

culture, l'interaction sociale continuent à influer sur les décisions d'opinions privées ; seulement, ce n'est plus qu'à titre d'éléments de la décision. Toutes conditions sociologiques supposées égales, les individus réagissent de manières différentes, manifestant une pensée propre. Or on a constaté, d'une part, que les réactions d'opinion chez un individu ne sont pas incohérentes. Elles trahissent des attitudes unifiées, des ébauches de systèmes, et même une psychologie personnelle. D'autre part, ces attitudes sont infiniment diversifiées d'un individu à un autre. Il en résulte que la connaissance des opinions d'un individu permet à la fois : 1° de le différencier de ses semblables ; 2° de le comprendre lui-même dans son individualité. En d'autres termes, l'étude des opinions est un chapitre à la fois d'une psychologie différentielle et d'une psychologie des individus. On s'explique ainsi l'espoir de nombreux auteurs de constituer une science de l'homme par le biais des opinions. Comme le disait LENTZ (1930), l'étude des opinions « fournit une méthode rétroactive de mesure du caractère » (p. 537). Elle permet de remonter des opinions observables, des faits d'opinion, à cette théorie de l'individu qui s'appelle le caractère. C'est pourquoi nous avons été conduits à l'étude des tempéraments d'opinions.

En suivant trois directions possibles pour cette étude, l'examen du tempérament typique-atypique, du tempérament radical-conservateur, et celui des valeurs personnelles, on a vu en quel sens il est possible de parler des tempéraments d'opinion. Ce ne sont pas des types caractérisés par une interconnexion nécessaire de traits. L'introversion, par exemple, unie à la subordination et à l'instabilité émotionnelle, n'est pas jointe nécessairement à certaines réactions généralisées d'opinions, pour constituer un tempérament radical ou atypique. La typicalité-atypicalité, le radicalisme-conservatisme et les valeurs personnelles sont des attitudes généralisées, des traits — et comme tels ils se distribuent d'une manière que l'on doit présupposer

normale. Cette présupposition paraît d'ailleurs confirmée par les faits. Il est apparu en outre que ces traits ne sont pas de nature exclusivement psychologique, ni moins encore biologique, mais bien plutôt psychosociale. La profession, la fortune, la situation sociale, le sexe, les relations familiales sont en rapport avec les différents tempéraments d'opinion. La remarque de LENTZ ne doit pas être acceptée sans réserves. Les caractères individuels auxquels nous donne accès l'étude des opinions ne sont pas des caractères au sens de la psychologie pure. Un psychologue peut, en suivant HEYMANS (1911) classer dans les émotifs, les inactifs, les persévératifs ou « secondaires », un individu sans distinction de race, de nationalité, de profession, de sexe, ou d'âge. On n'est atypique, conservateur, ou utilitaire qu'à l'intérieur d'une certaine société. Il est vrai que si la personne est un tout, dont les côtés organique, psychologique et social ne sont que des aspects partiels, abstraits et irréels, l'étude des opinions nous fait peut-être atteindre en définitive à un niveau plus profond de la psychologie personnelle, où le sujet se révèle d'une manière plus complète, et peut-être même totale. Il n'empêche que c'est par une façon de parler fautive et fallacieuse que l'on parlera des tempéraments ou des caractères d'opinions.

Cette discussion nous met maintenant en mesure d'apprécier l'intérêt que l'on peut attendre des concepts de tempéraments d'opinion pour une explication des personnes. On a vu précédemment (chap. IV) que le sens de l'opinion manifestée par un sujet sur une question ne peut être établi qu'en reportant cette opinion à sa place, dans la distribution des opinions acceptées dans son groupe. La première fonction explicative des tempéraments d'opinion est de préciser la signification des attitudes de chaque individu. Seulement cette information est d'une nature beaucoup plus générale. L'énumération des problèmes d'opinions est sans limite. L'atypicalité, le radicalisme ou l'utilitarisme sont des tendances centrales qui systématisent

et qui commandent une infinité de réactions particulières. Les distributions d'opinion n'ont qu'un pouvoir descriptif. Elles posent des faits. Les tempéraments d'opinion sont explicatifs : ce sont des concepts, ou plutôt des principes et des lois, qui permettent une déduction des opinions empiriques. Reconnaître l'atypicalité d'un sujet, c'est en somme faire la théorie de ce sujet. A ce premier point de vue, l'étude des tempéraments d'opinion doit déjà être considérée comme précieuse. Mais une explication n'est pas suffisante. Selon la parole célèbre de DILTHEY, « *das Seelensleben verstehen wir* » (1894, p. 144). Le sujet est une personne en même temps qu'une nature, et si l'on *explique* les mécanismes de la nature, il faut *comprendre* la personne. Or justement les tempéraments d'opinions sont en réalité la signification intime, l'intention de la pensée opinante. L'atypicalité entretient avec les opinions atypiques, non seulement une relation de principes à conséquences, de cause à effet, mais d'intention à action, de signification à chose signifiée. L'économique estime, interrogé au test VERNON-ALLPORT (1931), que le développement des caisses d'épargne scolaires, ayant pour but la formation de l'esprit d'économie, est plus urgent que l'organisation de laboratoires ou de représentations dramatiques, parce qu'il entend qu'en toutes occasions l'utilité, les valeurs de la pratique, règnent sur l'art, la science, et les autres valeurs. Le tempérament d'opinion est le concept approprié, bien plus que celui d'une attitude représentée par une cote, à la compréhension des opinions individuelles. — Il en résulte que la prédiction — au moins pour les sujets les plus caractéristiques, — devient possible dans de bonnes conditions. La connaissance du tempérament d'opinion est la connaissance même des intentions du sujet. Quand on sait ce qu'il veut, ou ce qu'il veut dire, on peut à coup sûr prévoir ce qu'il va dire et faire. La pratique vulgaire est fondée sur une connaissance de cet ordre. Nous nous adaptons à autrui parce que nous prévoyons ce qu'il va faire, et nous le pré-

voyons parce que nous connaissons ses intentions. Il resterait assurément à préciser les relations entre opinions et actions. Il apparaît que le sujet ne se comporte pas toujours comme il pense, ni comme il parle. Cette difficulté sera examinée au chapitre suivant. Mais à supposer qu'elle puisse recevoir une solution acceptable, il n'est pas douteux que la psychologie des tempéraments d'opinion apporte une contribution importante à la connaissance de l'homme.

Cependant, avant d'aborder ce dernier problème, il convient encore de se demander si l'état actuel de l'étude des tempéraments d'opinion est entièrement satisfaisant. Les trois domaines dans lesquels cette étude a été entreprise, résultent à la fois du hasard des recherches, et de l'arbitraire des expérimentateurs. A l'aube des études sur les opinions, l'examen des opinions atypiques par ALLPORT et HARTMAN a été évidemment favorisé par la facilité de la recherche et la simplicité des moyens statistiques mis en œuvre. Le tempérament radical-conservateur a attiré l'attention des psychosociologues par ses implications politiques évidentes. Enfin les valeurs dégagées par SPRANGER relèvent indiscutablement d'un choix arbitraire. Bien d'autres valeurs eussent pu être retenues, comme ALLPORT (1937, p. 230-231) l'a fait remarquer, et d'un ordre moins relevé : « Les valeurs hédonistiques, sensuelles, vitales, sont des foyers de développement de bien des personnalités. » Dans l'état actuel de nos connaissances, il est impossible de dire s'il n'existe pas d'autres tempéraments d'opinion, ou si ceux qui ont été considérés méritent bien l'attention dont ils ont été l'objet. On doit convenir que cette étude a été entreprise d'une manière rien moins que systématique. En l'absence d'une recherche d'ensemble, qui dès à présent paraît devoir être difficile, longue et coûteuse, très laborieuse en un mot, il est possible de donner une idée du travail qui reste à acomplir.

La véritable méthode pour dégager systématiquement les éléments qui commandent un ensemble de résultats

expérimentaux, est l'analyse factorielle, dont il a déjà plusieurs fois été question (cf. chap. VII, § 3, p. 191). Une analyse factorielle a déjà été entreprise, on s'en souvient, par LURIE (cf. *supra* § 4, p. 225). Mais LURIE, comme SPEARMAN et THURSTONE, envisage l'analyse de corrélation entre les tests. On examine les facteurs qui rendent compte des résultats à une batterie de tests. Chaque test, correspondant à une attitude, se voit assigner une saturation dans un facteur commun, laquelle indique l'importance de la part prise par ce facteur dans la manifestation de cette attitude. Les facteurs trouvés dépendent étroitement du choix des tests utilisés. Or ce n'est pas tant les tests qui sont en question, ni les attitudes, que la personnalité des différents sujets soumis aux tests. Sans doute, si tous les tests possibles étaient essayés, nous retrouverions tous les facteurs qui peuvent entrer dans la composition de toutes les attitudes. Mais tous les tests ne pourront être construits que si l'on sait déjà par ailleurs quels sont tous les facteurs, et par là toutes les attitudes qu'ils conditionnent. A côté de cette analyse « horizontale », une analyse « verticale » s'impose, suivant les expressions de STERN (1911, p. 17). On étudierait non plus les corrélations entre tests, mais les corrélations entre personnes. Les facteurs analysés indiqueront par suite en quoi chaque individu convient avec l'ensemble, ou les différents sous-ensembles de la population des sujets, aux différents points de vue. S'il se trouve qu'il existe un facteur général, l'individu le plus saturé dans ce facteur sera le plus typique, — et on pourra parler avec précision du trait de typicalité. S'il existe des facteurs communs, chacun d'eux indiquera un trait généralisé. La saturation de chaque individu dans chacun de ces facteurs indiquera le degré de son appartenance à un groupe psychologique. Et, bien que les facteurs, par construction même, soient mutuellement indépendants, s'il se trouve que des groupes de saturations importantes soient joints communément, on en conclura qu'on est en présence de

types. Burt (1937) a indiqué clairement l'idée d'une telle étude des corrélations entre personnes. Cette méthode paraît la plus satisfaisante pour résoudre le problème des tempéraments. Les résultats obtenus par cet auteur (1936) et par Stephenson (1935, 1936, 1, 1936, 2) paraissent encourageants. Ils concernent des domaines tels que la cotation de copies d'examen, l'établissement d'un ordre de préférence parmi des dessins, des essais, des humeurs, des disciplines scolaires. Une telle étude appliquée aux opinions ne paraît pas impossible. Si elle fournit les résultats escomptés, on pourra dire que le problème des tempéraments d'opinions est définitivement résolu.

Chapitre IX

OPINION ET ACTION

(1) Les données expérimentales. — (2) Le problème de la sincérité. — (3) La question en termes objectifs. — (4) La propagande. — (5) L'éducation. — (6) Le règne des opinions.

(1) Les données expérimentales

Le but explicite des précédents chapitres a été d'arriver à une description aussi précise et aussi générale que possible des opinions individuelles. A cet égard, les opinions formalisées et cotées sur une échelle, les attitudes, les facteurs, les traits ou tempéraments d'opinions fournissent une représentation hiérarchique et, semble-t-il, complète, de la pensée opinante. Mais ce but n'est lui-même qu'un moyen. Une telle étude n'aurait qu'un intérêt de curiosité, si on n'envisageait, au delà d'elle, la connaissance d'un homme, et, notamment, la possibilité de comprendre et de prévoir ses actions. On est conduit à poser le problème redoutable des rapports de la pensée à ses actions. Or, dès qu'on se risque à l'évoquer, les protestations fusent de toutes parts. Le métaphysicien déclare que l'action humaine est libre par essence, et que la liberté ne se divise pas : où elle est, elle est entière. La personne déborde infiniment toutes ses déterminations, le schéma, si détaillé soit-il, dans lequel on prétend l'enfermer. Le psychologue remarque malicieusement que si vous vous hasardez à prédire qu'il agira d'une certaine manière, par simple méchanceté, par esprit de contradiction, il agira d'une manière différente,

juste pour vous prouver que votre principe est faux. Il est vrai qu'on répondra en invoquant les constances statistiques. Aux sceptiques de la possibilité d'édifier une science économique, on oppose périodiquement (cf. Rueff, *Théorie des Phénomènes monétaires*, Paris, 1927, p. 7-8) que les nombres des mariages, des naissances, des voyages, etc., bien qu'impliquant des décisions libres, se maintiennent à des taux sensiblement constants. Élargissant le débat, Doob (1935) retrouve, dans le domaine infiniment respecté de la physique, cette *sphère d'imprévisibilité* dont on fait état dans les sciences humaines pour contester la possibilité d'une prévision certaine. Mais ces contre-arguments ne paraissent pas convaincants. Ce qui est recherché, ce ne sont pas des moyennes, mais la possibilité de prévoir, individuellement, la conduite d'un homme, dans telles circonstances particulières, à partir d'une certaine connaissance que nous en avons. Il ne paraît pas utile de donner à la discussion toute son ampleur. Réduite au problème qui nous préoccupe, elle peut s'exprimer en ces termes : dans quelle mesure la connaissance des opinions, des attitudes, des facteurs ou du tempérament d'opinion d'un sujet permet-elle de prévoir les conduites de ce sujet ? Avant d'esquisser une théorie des rapports de l'opinion et de l'action, il est bon d'examiner les données expérimentales dont on dispose.

On rappellera d'abord un certain nombre d'études établissant la cohérence des attitudes générales et des conduites. L'un des premiers travaux est la thèse de doctorat de Porter (1926). Cet auteur constatait que les leaders pacifistes manifestent des attitudes très opposées à la guerre, tandis que les élèves de la P. M. S. obtiennent des cotes faibles dans un test de pacifisme. — Stouffer arrivait en 1930 à des résultats analogues. Dans une distribution normale d'opinions sur le militarisme et le pacifisme, les officiers de réserve se montrent très militaristes, les élèves de la P. M. S. moyennement militaristes, les

étudiants de collèges religieux tendent vers le pacifisme et les objecteurs de conscience occupent l'extrémité pacifiste de la distribution. — NEUMANN (1927) administre un test d'attitudes internationales à 40 sujets connus au préalable pour leurs activités internationalistes, tels que des commerçants internationaux, des chefs religieux dévoués à la cause des Églises internationales, etc. Tous préfèrent, sans aucune exception, les positions internationalistes aux positions nationalistes d'opinion. — ZIMMERMANN (1927) obtient une corrélation de + 0,66 entre les attitudes de fermiers en faveur de la coopération, et leur expérience du marché coopératif. — DENNIS (1930) observe que les membres d'une association encourageant le vote sont plus actifs aux élections. — TELFORD (1934) enfin établit qu'il existe une relation certaine entre les attitudes favorables à l'Église, et l'activité ou l'assiduité religieuses.

Mais les observations inverses abondent. WILLOUGHBY (1930, 2) a montré que 118 membres d'un comité de patronage dans une société pour l'encouragement de la natalité, n'ont en moyenne que 2,05 enfants, contre 2,8 de moyenne pour les personnes figurant également dans un annuaire mondain américain. LA PIERE (1934) relevait une contradiction entre les opinions et les actions de ces hôteliers, qui acceptent des clients chinois, mais déclarent qu'ils ne les acceptent pas dans leur établissement. Selon COREY (1937, 2) il existe une corrélation de $0{,}024 \pm 0{,}12$, c'est-à-dire nulle, entre les opinions d'étudiants sur la malhonnêteté aux examens, et la pratique du trichage. Enfin GILLILAND (1940) a constaté que, bien qu'il y ait une grande variété de nuances dans les attitudes religieuses, la conduite est peu affectée par ces différences.

Ces données expérimentales contradictoires ne démentent nullement l'expérience commune. D'un côté, il paraît bien que le comportement s'accorde souvent avec les opinions exprimées. Celui qui croit que le vote est un devoir civique et qui n'hésite pas à militer en faveur de l'activité

électorale, aura vraisemblablement tendance à voter d'une manière régulière. De même celui qui ouvertement fréquente les offices religieux ou la préparation militaire, ne se cachera pas pour avouer qu'il favorise l'armée ou l'Église. Mais d'un autre côté, on peut professer le respect de l'honnêteté scolaire, manifester son adhésion à un racisme de commande, et agir secrètement au mieux de ses intérêts. Suivant que l'on pense à l'une ou l'autre observation, on sera confiant ou défiant dans la valeur prédictive des études d'opinions. Ou encore, en analysant un peu plus, peut-être conclura-t-on que le sujet met d'accord opinions et actions, seulement quand il se trouve que leurs effets sont l'un et l'autre avantageux pour lui. Mais cette dialectique utilitariste est visiblement inadéquate. Il peut être également désavantageux par exemple de professer des opinions athées ou religieuses, et d'agir en conséquence de l'une ou l'autre attitude. Comment, de plus, estimer objectivement l'intérêt d'un individu, dont il est, au fond, le seul juge ? Enfin, il est possible que l'on arrive à expliquer la contradiction entre les cas où les opinions sont d'accord et ceux où ils sont en désaccord avec les actions. Mais cette contradiction ne pourra jamais être dissipée. Car la coexistence des deux états de l'opinion établit que la contradiction réside entre les opinions elles-mêmes, et souvent entre les actions. La correspondance entre opinion et action n'est certainement pas de nature bi-univoque. La simple considération des données d'expériences ne peut suffire. Il est nécessaire de constituer une théorie des rapports de l'opinion et de l'action.

(2) Le problème de la sincérité

On a souvent tendance à discréditer les études d'opinions en objectant aux expérimentateurs une naïveté excessive. L'expérimentateur fait fond sur une réaction verbale, sans aucun moyen de contrôle sur la sincérité de

cette réaction. Ce contrôle paraît d'autant plus irréalisable que la plupart des tests d'opinions ne sont pas signés. Il semble même que les précautions prises pour mettre les sujets en confiance, en insistant sur l'anonymat des réponses, indiquent qu'on a senti ce danger et qu'on a essayé de l'éviter en donnant des garanties au sujet. COREY (1937, 1) alléguera qu'il existe une corrélation élevée ($+ 0{,}85 \pm 0{,}02$) entre les réponses signées et les réponses non signées. Mais il convient de s'entendre sur la portée et le sens de ce résultat : il prouve peut-être seulement que le sujet n'est pas moins prudent dans un test anonyme que dans un test signé. On n'échappe pas à une discussion sur la sincérité des sujets.

Il appartient peut-être à la nature du problème de la sincérité d'être insoluble. Il faut mettre en lumière les postulats impliqués par la notion même de sincérité. Être sincère, c'est exprimer intégralement une pensée, sans altération, restriction, ni réticence. La sincérité, c'est la *pureté* intellectuelle (1). Or, cette définition implique premièrement que le sujet sait exactement ce qu'il pense. Elle implique en second lieu qu'il correspond à toute opinion exprimée une pensée définie, toute faite, donnée. On aperçoit les difficultés que soulève le second postulat. Il suppose que sur toute question le sujet possède une pensée préalable — on voudrait dire préétablie. Ou si elle n'est pas préétablie, qu'il dispose d'une doctrine universelle, d'une philosophie personnelle, de laquelle la réponse sollicitée pourra immédiatement se déduire. On ne saurait être plus éloigné des faits. La pensée et la parole sont des réactions fragmentaires et improvisées. Sans doute est-ce toujours une personne qui pense et qui s'exprime. Sans doute cette personne est-elle une unité. Mais c'est une unité de droit,

(1) Comparer l'étymologie antique de *sincerus* : « *sincerus, purum sine fuco et simplex est ut mel sine cera* » (Don. ad. Eun., 177), cf. MEILLET et VENDRYES, *Dictionnaire étymologique de la langue latine*, Klincksieck, 1932, p. 903.

une continuité vivante et cherchée. Il serait illusoire d'imaginer que le système des pensées est toujours obtenu. Dans sa pensée, l'individu, plus ou moins clairement, s'efforce de se réaliser lui-même, d'adapter ses conclusions, ses paroles, à la représentation qu'il se fait de lui-même. Mais ses démarches sont également déterminées par les circonstances, le milieu, les témoins. A ces conditions objectives le sujet tente de s'adapter, autant qu'à lui-même. La décence, le respect des convenances et de la politesse, de l'opinion d'autrui, le souci du jugement qu'on portera sur lui, l'image même que les autres se font de lui-même, ce *looking-glass self*, ce moi réfléchi dans la pensée d'autrui, dont a parlé si subtilement Cooley (1918), sont autant d'éléments dont le sujet tient compte. Il y a des pensées que nous ne nous permettrons pas, qui ne nous viendront pas en présence d'une veuve, d'un malade, d'un pauvre, d'un artiste, d'un héros ou d'un saint. Penser et parler, c'est s'efforcer à une synthèse d'ordre déjà métaphysique, puisqu'il s'agit d'unifier à la fois le moi et le monde. Mais les aspects du monde sont changeants, on en prend des perspectives diverses, et différemment profondes. Et de même notre personne nous apparaît sous des éclairages variés, en même temps qu'elle se développe et s'approfondit. En un mot, il n'est rien de tel qu'une pensée toute faite, définie une fois pour toutes. S'il existe une sincérité, ce ne peut être que par une improvisation. Je ne sais pas ce que je devrai dire, pour parler sincèrement demain. La définition réaliste de la sincérité est contraire aux conditions d'exercice de la pensée.

L'autre implication de cette définition ne fait pas moins de difficulté. Il est loin d'être établi qu'on saisit toujours clairement le sens de sa propre pensée. Dans une doctrine intellectualiste, penser et avoir conscience de sa pensée est une et même chose. Entre connaître Pierre, et connaître qu'on connaît Pierre, il n'y a pas de différence. Sans doute en est-il ainsi, en droit, et si on donne à la connaissance un

sens rigoureux. Mais il faut aussi compter avec la lourdeur, avec l'inertie du corps et de l'esprit dans les conditions empiriques. Les lapsus en sont l'évidence la plus matérielle et la plus grossière. Le faisceau de lumière émané de la conscience ne vient pas se projeter sur chacune de mes pensées, encore moins sur chacune de mes paroles. Cette tension serait trop épuisante. Nos intentions et leurs manifestations procèdent par à peu près. C'est la raison pour laquelle, on l'a vu (chap. III), l'attitude d'un individu doit être reconstruite, à partir de ses nombreuses réactions d'opinion. A cette imprécision en quelque sorte technique dans les auto-rapports de la conscience, se joignent les complications du problème de la sincérité à l'égard de soi-même. Le mensonge est toujours délibéré, mais l'insincérité peut être involontaire. Avant de s'exprimer à autrui, l'individu doit se connaître. Or se connaître, c'est en définitive se reconnaître, au sens juridique, c'est se légitimer. L'introspection crée elle-même l'objet de son observation. On n'est pas extérieur à soi-même sur le plan de la nature, mais seulement sur celui de l'ordre. On n'est pas son spectateur, mais son juge. Ici encore, il faut soutenir la thèse que la personne n'est pas donnée à elle-même. Elle se cherche pour s'authentifier et se reconnaître. L'individu se crée une personnalité par un travail complexe d'adaptation mutuelle de sa nature et de sa culture, de son héritage organique et psycho-sociologique à ses aspirations et ses idéaux ainsi qu'à son image de l'environnement. Cet aspect de la question sera repris avec quelque détail au chapitre XII. Mais dès maintenant on notera que cet effort n'aboutit pas nécessairement. Le malajustement intime de l'individu, qui n'a pas réussi à mettre d'accord normes sociales, ambitions personnelles, aptitudes, tendances, est justement ce qu'on désigne du nom d'insincérité à l'égard de soi-même.

En somme, dans une perspective psychosociale où l'on s'abstient des appréciations de valeur, l'insincérité des

réponses, dans la mesure où elle sera dénoncée, ne devra pas être considérée comme diminuant la validité des données expérimentales, mais seulement comme posant des problèmes sur le rapport de l'opinion et de l'action. Tant qu'on a imaginé ce rapport sous la forme d'une sorte d'égalité ou équivalence, l'opinion désignant cela même qui sera la conduite, le fait de l'insincérité a paru compromettre définitivement l'intérêt pratique des tests d'opinion. Mais on échappera à la conclusion en redressant la prémisse. Le rapport est complexe, il s'agit seulement d'en préciser la forme. Au surplus, l'analyse pourrait être reprise en ce qui concerne l'action. Au sens réaliste dont nous sommes partis, l'action elle aussi est souvent insincère. Déjà l'enfant qui retient sa main prête à saisir la friandise désirée, ment à sa nature comprise en un sens étroit. Mais cette inhibition entre également dans la définition de cette nature. Comme la pensée, peut-être encore davantage qu'elle, la conduite est partielle et improvisée. La conduite tient compte, et du moi, et de la situation, telle qu'elle est comprise, telle qu'elle est évaluée par le moi. La conduite, elle aussi, est un effort d'adaptation, d'intégration, dont il serait simpliste de croire qu'il réussit toujours. L'unité de la conduite est tentée, non réalisée. La pensée et la conduite, l'opinion et l'action sont dans la même situation. Ce sont deux expressions de la personne, elles en dépendent, elles en rendent compte à quelque degré. Mais il s'agit de lire ce sens, de comprendre cette signification.

Une fois de plus, on rencontre donc la notion d'une pluridimensionalité des opinions, à laquelle il faut joindre désormais celle des actions. Une opinion comme une action ne sont conditionnées uniquement ni par la formule objective dans laquelle on voudrait enfermer une individualité, ni par celle dans laquelle on délimiterait physiquement la situation. Le sujet fait notamment entrer dans le compte ses attitudes à l'égard des témoins et celles qui le concernent lui-même. On peut être défiant à l'égard de soi-même et des

autres, ou modeste, ou autoritaire. De toute manière, la personne s'identifie avec un rôle. N'est-ce pas d'ailleurs le sens originaire du mot, et n'a-t-il pas fallu attendre au VIe siècle chrétien pour arriver à la conception de BOETHIUS, si dangereuse quand on la prend dans un sens réaliste : *persona est substantia individua rationalis naturae* (1) ? C'est un rôle que nous jouons, bien ou mal, avec plus ou moins d'adresse, plus ou moins de conscience, plus ou moins de constance, comme le voulaient les Stoïciens, le rôle auquel nous nous destinons, et celui que les autres nous assignent. Il serait plus exact d'ailleurs de dire que nous avons plusieurs rôles, suivant les milieux où nous sommes admis. les personnes en présence de qui nous nous trouvons, les impulsions organiques ou spirituelles auxquelles il ne faudrait pas dire que nous cédons, mais plutôt qui reçoivent notre aveu et qui tiennent de nous leur existence légale. Telle paraît être l'interprétation légitime de l'*homo duplex*, de l'ange et de la bête, du *Dr. Jekyll and Mr. Hyde*. Sur un plan plus spécifiquement en rapport avec les analyses antérieures, c'est à la lumière de ces observations qu'il faut comprendre la coexistence des deux états de l'opinion. Car si le même individu adopte des opinions aussi différentes que les sujets de SCHANCK, lorsqu'il réagit dans le groupe et comme simple particulier, ce n'est pas par une duplicité condamnable, mais simplement parce qu'il laisse à la porte de la salle paroissiale, comme dans une loge de théâtre, son costume de membre de la communauté religieuse pour revêtir tout aussitôt celui de libraire ou de père de famille. Il ne faudrait toutefois pas que les métaphores nous entraînent : la scène du monde est la réalité même, et il n'y a pas, dans ce monde du moins, un endroit où nous pourrions vivre suivant on ne sait quel chimérique « naturel ». Le théâtre de la vie est une scène sans coulisse.

(1) Cf. l'analyse minutieuse des sens du mot personne dans G. W. ALLPORT 1937, chap. 2.

C'est pourquoi il ne saurait être question, en étudiant les relations de la personne à ses opinions ou à sa conduite, d'insincérité, de refoulement, d'inconscience. L'insincérité n'est qu'un malajustement de la personne à son rôle. Le refoulement supposerait un « second récit » que nul ne sera jamais capable d'écrire d'une manière qui ne soit pas arbitraire. Encore bien moins peut-il s'agir d'inconscience. Sans doute, encore une fois, la conscience intellectuelle est une fonction dont l'exercice est trop fatigant pour fonctionner d'une manière continue dans la vie quotidienne. Mais l'inconscience est un concept qui réalise ce qui, tout au plus, est une théorie pour expliquer, pour relier comme par le fil d'un collier, les épisodes fragmentaires et actuellement divers de nos multiples personnalités. Il faut le répéter, il n'existe rien de réel dans la personne qui n'ait été avoué, reconnu par elle, comme on reconnaît un enfant ou une signature.

(3) La question en termes objectifs

La psychologie sociale des opinions doit donc demeurer sur le plan objectif. Les opinions exprimées doivent être prises comme elles se donnent. Ce sont elles-mêmes des actions. Un homme ne s'engage pas moins en professant telle opinion, qu'en s'affiliant à un parti, en versant sa cotisation à une communauté religieuse, en assistant à une réunion de société. On pourrait même dire qu'il s'engage plus, puisque l'interprétation d'une conduite peut être commentée et discutée, tandis que par le langage l'opinion exprimée prend une signification logique sans équivoque. D'ailleurs, dans la vie courante, chacun fait fond sur les opinions d'autrui. Ne serait-il pas étrange, remarque ironiquement Murphy (1937, p. 912), que les opinions changeassent subitement de caractère quand un sujet franchit la porte du laboratoire psychosocial ?

Cette difficulté massive une fois écartée, la question des

rapports entre l'opinion et l'action apparaît plus claire. Elle n'est cependant pas résolue. Les opinions considérées objectivement ne prennent leur sens que dans les circonstances où elles sont professées. A l'observateur incombe la tâche d'interpréter le sens accordé par le sujet à la situation. On ne s'y trompe d'ailleurs guère, le plus souvent. Schanck sait bien que dans une réunion de Baptistes, disposée à condamner en corps les jeux de cartes, il ne trouvera pas de partenaires pour un bridge. Mais si l'un d'eux avoue dans le privé qu'il n'a pas personnellement d'objections insurmontables à ce jeu, on peut se permettre de lui offrir une place de quatrième dans une maison amie. Ce qu'on appellerait en termes physiques — que nous distinguerons des termes objectifs, lesquels ne sont pas exclusifs de la signification des actes — une variation d'opinion, une restriction mentale, une altération de la vérité, un mensonge en un mot, doit être considéré seulement comme une réaction un peu plus complexe, qui devra être analysée. Selon l'analyse profonde de R. Le Senne (1930, p. 49 sq.) « l'essence du mensonge est un déséquilibre de la conscience par lequel une tendance s'imposerait à l'action en refoulant temporairement toutes les autres ». L'étroitesse du champ de la conscience, qui fait perdre de vue, dans notre jugement, les nombreux éléments de décision dont il devrait être tenu compte, au profit d'un seul sur lequel nous nous hypnotisons, l'émotivité générale qui renforce l'influence d'une représentation par le simple fait qu'elle est présente à la conscience, le trait de primarité qui nous prive du « contrepoids des expériences passées » expliquent du côté du sujet ce déséquilibre mental. Il y a des caractères, comme l'a montré Le Senne, qui sont prédisposés au mensonge. Mais, du côté de l'objet, certaines situations qui éveillent irrésistiblement une tendance unique, entraînent également, d'une manière normale, qu'il appartient au psychologue de reconnaître, une réaction d'opinion exceptionnelle, isolée dans le système de ses jugements et de ses actions.

Le mot mensonge, avec son import péjoratif, appartient donc définitivement au vocabulaire des moralistes et devrait être évité des psychologues. L'inconsistance dans les paroles a ses causes, qu'il est plus important d'analyser que de flétrir. Ces causes doivent être cherchées dans les attitudes du sujet à l'égard des autres et surtout de lui-même. La défiance à l'égard de soi-même est un exemple de ces attitudes génératrices d'inconsistance. On a vu (chap. VI, p. 170) que les opinions publiques sont plus conservatrices que les opinions privées. Cette observation peut être présentée en des termes équivalents si l'on dit que de nombreux sujets donnent publiquement une réaction plus conservatrice que leur attitude intime. Or, que l'on considère les atypiques : l'atypique est celui qui ne craint pas d'entrer en désaccord avec la majorité. Il n'altère pas son opinion quand il l'exprime publiquement. Mais justement Allport et Hartman (1925) ont trouvé que les opinions atypiques sont accompagnées d'une conviction plus grande. Ce résultat signifie qu'un individu aura tendance à présenter des réactions d'autant plus consistantes, qu'il possède d'un autre côté une plus grande confiance en soi. Le respect de soi produira les mêmes effets, ainsi que la connaissance de soi. La preuve que l'individu n'est pas volontairement infidèle à lui-même est directement apportée par une étude de Harris, Remmers et Ellison (1932). Ces auteurs ont mis en évidence la tendance des sujets à changer leur jugement sur leur propre attitude, quand on fait connaître, à partir d'un test objectif, leur véritable position d'opinion, pour se conformer davantage à cette détermination objective. Il est indispensable, pour interpréter le désaccord entre différentes expressions de l'opinion d'un sujet, de tenir compte des attitudes qu'il entretient avec lui-même.

Il ne sera pas moins utile de rechercher quelles attitudes il entretient avec les autres. Il est notamment important de considérer dans quelle mesure il est accessible au prestige. On peut présumer qu'une attitude publique de conserva-

tisme est sous-entendue par une opinion privée plus avancée. Les études de MOORE (1925), de WASHBURN (1927), de VETTER (1930, 2) ont établi que les conservateurs sont les plus accessibles à l'effet du prestige. Le prestige est la propriété d'une situation sociale qui en impose à l'individu, c'est-à-dire entraîne de sa part des réactions de comportement et d'opinions différentes de celles qui apparaîtraient s'il était abandonné à sa spontanéité. L'opinion d'un personnage considérable et respecté, l'opinion de la majorité, la reconnaissance d'une valeur respectable, entraînent, on l'a vu, des comportements conformistes. D'une manière générale, toutes les situations sociales qui apportent, suivant l'analyse de F. H. ALLPORT (1924, p. 305), une impression d'universalité, possèdent du prestige. Par là s'expliquent la puissance des stéréotypes et le désaccord, souvent observé (par exemple STAGNER, 1936, 2) entre les réactions fragmentaires à des propositions en apparence indépendantes dans un test d'opinions, et la réponse toute différente au stéréotype qui possède avec elles une relation logique évidente à l'observateur averti. C'est qu'en effet le stéréotype, au delà de son sens logique, entraîne avec lui l'impression d'universalité des normes consacrées, reconnues par le corps social tout entier. L'effet du prestige, dans les circonstances où il s'exerce, est identique sur les réactions d'opinions, et la conduite proprement dite.

Une étude objective permet donc finalement d'éclaircir le rapport des opinions aux actions. Les opinions correspondent aux actions, à condition de considérer la correspondance dans des circonstances identiques. Rien n'assure, évidemment, qu'une opinion privée sera suivie d'une action conforme accomplie en présence de témoins, et inversement qu'abandonné à lui-même le sujet se conduira conformément à l'opinion qu'il vient de professer publiquement. Mais ce désaccord réside seulement dans le rapport entre la situation sociale et la situation privée. C'est pour n'avoir pas remarqué l'importance de la situation sur la réaction

d'opinion, qu'on conclut souvent trop vite de l'opinion à la conduite, et, constatant le désaccord, qu'on accuse le psychologue social qui a dressé le psycho-diagnostic d'opinion d'un sujet, de naïveté et d'erreur.

Une dernière remarque s'impose. Toute opinion ne correspond pas nécessairement à une action. Certaines opinions sont par essence exclusivement verbales. Vetter et Green (1932) semblent avoir été les premiers à en faire la remarque. « Il existe, observent-ils, un important fragment du comportement social qui est principalement verbal, et il y a de nombreuses attitudes et des formes d'opinions chez un individu qu'on peut adéquatement déterminer par une simple question... Ces attitudes consistent essentiellement dans une adhésion de convention à des formules et des mots d'ordre. Elles trouvent difficilement une autre manifestation objective » (p. 179-180). Telle est par exemple l'attitude d'athéisme, étudiée par ces auteurs. De quelle manière un athée peut-il manifester son attitude, autrement que par une profession d'opinion ? Or il se trouve qu'on peut assigner des différences importantes entre les attitudes purement verbales et les autres. Rosander (1939) a observé que les attitudes qui entraînent des actions, telles que les opinions sur l'ivresse, le vote, l'assistance aux offices, changent avec l'âge. Au contraire les opinions sur la guerre, le travail des enfants, l'aide aux chômeurs, la réglementation du travail, l'éducation sexuelle, etc. — qui se limitent à des affirmations de principes, et ne sauraient entraîner d'action spécifique, ne changent pas. Les opinions du premier type subissent en effet la réaction des conduites elles-mêmes. Elles sont soumises à l'épreuve de l'expérience. L'individu, dans son effort pour s'adapter à la situation sociale, se fait lui-même son expérience, par un processus analogue à celui des essais et erreurs. Les échecs modifient la conduite ultérieure, et par là l'attitude. Les autres, au contraire, peuvent demeurer à l'état platonique. On pourrait observer assez curieusement les survivances chez certains individus

de certains idéaux platoniques de jeunesse, en contradiction avec leur conduite spécifique et les opinions qui y correspondent. Ce fait à lui seul pourrait servir à établir, s'il en était besoin, l'étroite dépendance des opinions et des actions.

(4) La propagande

La correspondance des opinions et des actions ne présente pas qu'un aspect théorique. Elle est d'une importance pratique de premier plan pour la propagande et l'éducation. Les efforts du propagandiste et de l'éducateur pour implanter des attitudes déterminées dans l'esprit des sujets, ont finalement pour but d'amener de la part de ceux-ci des actions considérées comme désirables. D'après ce qui précède, la correspondance des actions aux attitudes induites par la propagande ou l'éducation n'est enveloppée d'aucun mystère. Une attitude n'est pas un « état » mystérieux de l'âme, qui demande encore du sujet une décision de la volonté pour passer à l'action. Une attitude est une disposition plus ou moins spécifique, plus ou moins permanente, mais immédiate, à l'action. Au surplus, on l'a vu, une opinion verbalisée est déjà une action. Il ne s'agit donc pas de chercher comment un sujet, persuadé par une propagande, éduqué d'une certaine manière, agira dans le sens désiré. Il s'agit seulement de voir de quelle manière procèdent la propagande et l'éducation, puis quelles opinions peuvent ainsi être induites, et enfin, conséquence directe, quelles actions peuvent être attendues par le propagandiste ou l'éducateur.

Pour répondre à la première de ces trois questions en ce qui concerne la propagande, un triple fait doit être mis en lumière. En premier lieu, la propagande se propose une action de masse. Le propagandiste est un homme pressé. Il ne saurait penser à l'avenir avant de penser au présent. Les besoins auxquels répond la propagande sont immédiats. Il n'a donc pas le moyen de s'adresser individuelle-

ment et progressivement aux sujets. Il travaille sur une matière essentiellement anonyme, sur le public dans son ensemble. C'est pourquoi les procédés de la propagande affectent régulièrement, de toute nécessité, une certaine brutalité aveugle. Elle choque parfois les délicats. Les arguments, les appels, paraissent grossiers, indifférenciés. Mais c'est que le propagandiste n'a pas d'autre ressource. Il ne saurait s'adresser à vous individuellement. Il n'est pas un directeur de conscience. Peu lui importent d'ailleurs les conversions individuelles. Il sait que tout le monde ne saurait être gagné à sa cause. Ce qu'il désire, c'est déterminer un mouvement d'ensemble, une opinion publique. Ce caractère massif des efforts d'une propagande est souvent perdu de vue par les théoriciens. Il est pourtant l'une des clefs de l'interprétation de son efficacité et de ses limitations. — En second lieu, la propagande est impuissante à créer des opinions *ex nihilo*. On répète volontiers qu'une propagande, habilement conduite et pourvue de moyens matériels suffisants, peut faire accepter n'importe quel idéal, peut porter l'opinion publique à n'importe quelles déterminations. On en conclut hâtivement que la puissance de la propagande est illimitée. C'est commettre une méprise dangereuse. Toutes les propagandes ne réussissent pas. Doob (1935) a conté les efforts infructueux de campagnes prolongées, solidement financées, subtilement conduites, Knower (1936) a établi expérimentalement que lorsque deux propagandes antagonistes s'exercent, seule est efficace celle qui renforce l'attitude antérieure. Pour qu'un mouvement d'opinions se répande, il faut qu'il en existe des germes dans le groupe social. Le propagandiste ne fait qu'exploiter des attitudes préexistantes. Un des procédés les plus élégants consiste, on l'a vu, à utiliser des opinions privées éparses et à les cristalliser en opinion publique. Un mécontentement diffus, éparpillé sur les chefs les plus divers, sera groupé en un courant révolutionnaire. D'autres fois, ce sont des espoirs vagues qui seront rassemblés en

un idéalisme ou un loyalisme général. Plus souvent, le propagandiste liera la question spécifique qui le préoccupe à des valeurs incontestées, mais qui demeurent sans portée pratique, au goût du beau, du juste, ou de l'utile. Ces intérêts sont suffisamment généraux pour qu'on puisse leur rattacher pratiquement n'importe quelle question particulière. L'amour de la patrie, la haine de l'injustice peuvent être ramenés à des mouvements d'opinion concrets favorables ou défavorables à une institution, à une mesure, à un homme, à une affaire particulière. Encore faut-il que l'implication soit claire aux yeux du public. Il est nécessaire, comme on dit, d'atteindre la corde sensible. Le propagandiste habile est celui qui connaît son public, les points sur lesquels on pourra l'émouvoir, les arguments qui ne le laissent pas indifférent. La seule propagande efficace est celle qui met en jeu, d'une manière massive, des attitudes préexistantes. — Enfin l'effort du propagandiste présente une troisième caractéristique, non moins importante que les deux premières. Les opinions et les actions désirées sont toujours spécifiques. Ce sont des résultats précis qui doivent être obtenus. Qu'il s'agisse de l'élection d'un candidat, de la souscription à une œuvre, de l'adhésion à un programme, — il serait dangereux de confier au public l'application d'une généralité admise à un cas concret, la déduction d'un principe à sa conséquence logique. La pensée sociale est essentiellement paresseuse, et risquerait de s'arrêter au milieu du chemin. Bien plus, il n'est pas sûr que chacun des sujets, réfléchissant individuellement, arrivera à la conclusion désirée. Une des tâches essentielles du propagandiste, comme l'a très finement analysé Doob (1935, p. 128-142), consiste à réduire la marge d'imprévisibilité des réactions individuelles. Le sujet d'une propagande doit être conduit comme par la main, jusqu'aux ultimes conséquences désirées. La propagande ne doit se permettre ni les allusions, ni les prétéritions, ni les ironies, ni les demi-mots. Elle doit indiquer les « voies de l'action ». En un mot,

l'œuvre de la propagande est l'exploitation, par une action de masse, des attitudes préexistantes, au profit de conclusions d'actions précises et spécifiques.

Cette analyse va permettre de définir la nature des opinions qui peuvent être induites par une propagande. D'une manière générale, on peut dire que la propagande aboutit à la création de stéréotypes. Il ne serait pas difficile de le préciser par l'observation expérimentale. Les mots d'ordre, les slogans, les étiquettes infamantes ou laudatives ont presque tous leur origine dans une propagande bien déterminée, que l'historien et le sociologue avertis n'ont aucune peine à déceler. Inversement, si l'on examine les résultats d'une propagande particulière, on verra que ses efforts se bornent presque toujours à ajouter quelques clichés nouveaux à la pensée collective. Les explications précédentes justifient cet aboutissement normal des campagnes de propagande à l'implantation de nouveaux stéréotypes. — Les formules stéréotypées sont en effet celles qui conviennent le mieux à ce *consensus* universel qu'est l'opinion publique. Les problèmes nuancés, subtils, ne peuvent guère être proposés qu'à la réflexion individuelle. Et ces implications innombrables éveillent dans l'esprit des sujets des échos de toute nature nés à des niveaux divers de la conscience. On reconnaît ici un processus de détermination psychologique qui dans le groupe aboutit à une distribution normale des réactions. Sur des problèmes nuancés, on ne peut s'attendre à trouver que des opinions individuelles. Les stéréotypes au contraire ne mettent en jeu que deux réactions possibles : l'adhésion en bloc par le sujet, ou le rejet total. On est pour ou contre « le droit et la civilisation ». Et comme le stéréotype a été construit de façon à laisser peu d'ambiguïté sur le sens de la réponse légitime, il est ainsi l'objet typique de l'opinion publique. Le besoin d'une réaction de masse, qui caractérise en premier lieu la propagande, est donc parfaitement satisfait par les attitudes stéréotypées. — On voit également

que les stéréotypes sont facilement rattachés aux attitudes préexistantes les plus communes. Au vrai, les normes collectives, qui matérialisent objectivement ces attitudes communes, sont elles-mêmes déjà de véritables stéréotypes. La patrie, l'art, la vertu, la vérité, le bien public, ne sont pas, dans les consciences communes, ces notions complexes et évanescentes que se plaisent à analyser les philosophes. Ce sont des étiquettes, des clichés rigides, qui ne laissent place à aucune équivoque, qui ne permettent aucune hésitation. Les stéréotypes de la propagande apparaissent immédiatement comme des spécifications d'actualités : tel candidat sera un bienfaiteur public, telle mesure une œuvre éminemment patriotique. C'est donc à l'aide de clichés nouvellement formés qu'on fera le plus facilement appel aux attitudes communes préexistantes. — Enfin le stéréotype présente pour le propagandiste le dernier avantage de limiter le champ d'application de la pensée et de l'action. Les contours du stéréotype sont précis. Son centre est bien déterminé. Il trace à l'avance une ligne de conduite qui n'autorise, ni la fantaisie individuelle, ni les sollicitations de la contre-propagande. Pour prendre un exemple, le slogan « Achetez français » limite exactement la préoccupation de l'acheteur. On voit donc que la propagande tend, par la nature même de ses préoccupations et de ses possibilités, à produire des opinions stéréotypées.

Il est maintenant facile de prévoir quelles seront les actions auxquelles peut conduire la propagande. Très souvent, ces actions seront de nature purement verbale. On l'a déjà remarqué : beaucoup d'attitudes conduisent uniquement à des affirmations, et c'est particulièrement le cas des stéréotypes. Les jugements que le propagandiste attend du public, sur une politique, un homme, une mesure, restent forcément platoniques. On pourrait se demander dans ces conditions quel intérêt motive la propagande, toujours excessivement coûteuse. Ceci est un problème de politique, dont la réponse ne peut être qu'esquissée. Il

semble qu'on cherche à obtenir une certaine bonne volonté générale, une confiance des assujettis à l'égard du souverain, qui le dispensera de faire usage de la force dans l'exercice de ses pouvoirs, et qui servira à son tour d'argument de propagande, pour renforcer sa position juridique et morale. En d'autres termes, on compte sur un effet général de la propagande, qui sera transféré facilement, quand le besoin s'en fera sentir, dans des occasions déterminées. Pour prendre un exemple, si une propagande a convaincu le public du danger de la tuberculose ou du cancer, on s'attend à obtenir ultérieurement des souscriptions nombreuses à une quête en faveur des institutions chargées de combattre ces maladies. — Il y a peut-être ici, cependant, une illusion fréquente à dénoncer. Les opinions stéréotypées induites par la propagande sont de nature strictement spécifique. C'est là le deuxième caractère des effets de la propagande. CHEN (1933) l'a mis en évidence dans une expérience intéressante. Il détermine artificiellement au sein de deux groupes d'étudiants des attitudes favorables, dans un cas à la politique japonaise d'expansion en Chine, dans l'autre à la politique anti-japonaise des Chinois. Il constate dans un test ultérieur que la propagande politique reste sans effet sur les opinions des sujets concernant la valeur esthétique des œuvres chinoises ou japonaises. Ce résultat ne doit pas surprendre, quand on connaît le caractère spécifique et fragmentaire des attitudes stéréotypées. Une autre conséquence de la superficialité des attitudes implantées par la propagande, c'est que ses effets ne persistent guère. CHERRINGTON et MILLER (1933), au cours de deux expériences, constatent que l'effet de la propagande, très sensible le lendemain de l'épreuve, s'atténue beaucoup après un laps de temps de six mois. Dans l'expérience de CHEN (1935), on observe même après un intervalle équivalent (cinq mois et demi), un retour des sujets à leur attitude originaire (1).

(1) Les résultats se présentent comme des différences entre les moyennes

Enfin les actions suggérées par la propagande conservent le caractère public des attitudes auxquelles elles correspondent. C'est ici une des grandes limitations de la puissance de la propagande. Cherchant des effets de masse, elle ne détermine que des comportements collectifs. C'est pourquoi la propagande est si notoirement inefficace sur les conduites privées. Un exemple typique est fourni par la propagande antialcoolique ou en faveur de la natalité. On peut déterminer des modes et des coutumes : on n'agit pas sur les actions domestiques. Les stéréotypes de la santé ou de la puissance nationales, admis universellement sur la place publique, entraînent le respect indiscuté de la tempérance et des familles nombreuses. Ils n'ont pas diminué l'ivresse à domicile, ni le nombre des ménages sans enfants. La propagande produit donc, si elle est réussie, des actions collectives spécifiques. Elle est impuissante à former la personnalité.

des cotes d'opinions atteintes dans chaque expérience. L'épreuve statistique à leur faire subir consiste à prendre le quotient des différences par leur écart-type *(rapport critique)*, et à en déduire la probabilité pour que ces différences soient dues au simple fait du hasard (on se souvient que c'est « la probabilité de l'hypothèse contraire »). Dans ces conditions, le calcul montre que cette probabilité P est bien plus forte quand il s'agit d'un test effectué peu de temps après la propagande. Dans l'étude de CHEN, les différences entre les attitudes antérieures à la propagande et les attitudes des cinq mois et demi plus tard, peuvent fort bien (surtout la deuxième) être dues au simple fait du hasard. Voici d'ailleurs les résultats de ces calculs effectués par nous à partir des données publiées :

Probabilités P *de l'hypothèse contraire*

Auteurs	Nature de la propagande	P de la différence entre les attitudes initiales et les attitudes suivant la propagande	
		après un jour	au bout de 6 mois
CHERRINGTON et MILLER	Conférence	P < 0,000.000.000.1	0,001 < P < 0,005
	Lecture	P < 0,000.1	0,005 < P < 0,010
CHEN	Propagande pro-japonaise	P < 0,000.000.5	0,04 < P < 0,05
	— pro-chinoise	P < 0,000.000.000.1	0,71 < P < 0,72

(5) L'Éducation

C'est pourquoi la propagande ne saurait être le substitut de l'éducation. La propagande n'éduque pas les masses. Le propagandiste ne remplace pas l'instituteur. Par ses méthodes, comme par ses résultats, l'éducation s'oppose à la propagande.

Sans doute, ce qu'on est convenu d'appeler éducation n'est-il souvent qu'une propagande donnée dans la famille, dans le groupe professionnel, ou religieux, à l'école ou au régiment. Il existe un enseignement qui consiste uniquement dans l'inculcation de stéréotypes. Les normes sociales de l'utile, du beau, du juste, du bien, du vrai ou du sacré sont enseignées d'une manière dogmatique, et entraînent un conformisme public universellement manifesté. C'est pour cette raison que les pouvoirs publics, les puissances économiques et religieuses, les sectes philosophiques et les chapelles artistiques, entrent en concurrence pour la possession de l'autorité sur l'enseignement. Les effets obtenus sont d'ailleurs d'une nature identique à ceux de la propagande. En présence de lui-même, l'individu se libère des chaînes qui lui ont été imposées, s'il est doué par ailleurs d'une personnalité suffisante. Le conflit éclate souvent entre les normes apprises, et l'idéal de la personne. Ce malajustement se traduit par un malaise dans la recherche de l'équilibre personnel, parfois par la révolte sociale. On citerait d'innombrables exemples de ces crises de développement chez les individualités soumises aux contraintes d'une éducation mal comprise.

La véritable éducation est tout autre chose. Comme l'a répété inlassablement cet incomparable éducateur que fut Socrate, le rôle du maître consiste essentiellement à révéler l'élève à lui-même. C'est dire que l'éducation est une œuvre individuelle, et de longue haleine. Rousseau l'avait bien compris, quand il voulait un seul élève au précepteur, un seul précepteur à l'élève. Dès le principe, l'éducation

tourne le dos aux méthodes de la propagande. Cette opposition peut être poursuivie point par point dans l'analyse. L'éducateur ne fait pas appel à des attitudes préexistantes : il gouverne la formation des attitudes. Sans doute une saine éducation consiste à former un citoyen, un membre du corps social, jugeant objectivement, et d'accord avec les conclusions de la conscience commune. Les opinions d'un homme convenablement élevé ne sont pas, *a priori*, en désaccord avec les préjugés régnants. Mais cet accord se fait de l'intérieur, par une reconstruction objective, par une adhésion aux conclusions légitimes de la raison. L'éducation a pour effet, comme l'a noté avec pénétration Biddle (1932), de transformer la pensée autique en pensée objective. L'individu, réfléchissant par lui-même, se construit une pensée universelle. Au conformisme superficiel recherché par la propagande, il faut opposer l'universalité profonde des opinions développées par l'éducation. A ces deux traits caractéristiques de l'œuvre éducative s'en ajoute un dernier. La conduite que l'éducateur attend du sujet est une conduite généralisée, cohérente. C'est une conduite systématique parce que vraiment personnelle. L'éducateur n'est pas un opportuniste pressé. Il cherche à former un homme, qui se conduira en homme, et non une marionnette à qui l'on confie successivement les rôles les plus variés.

L'effet de l'éducation est donc de déterminer des attitudes profondes. Les opinions dues à l'éducation sont générales, durables et profondes, parce qu'elles prennent leur source au centre vivant de la personnalité. La vie pourra changer certaines implications superficielles des attitudes contractées pendant la jeunesse. Mais si le biographe s'attache tellement à retracer le climat des premières années, les influences du foyer et de l'école, s'il passe rapidement au contraire sur les influences extérieures, c'est que justement l'éducation explique les tendances durables d'une personnalité. Ces vues ne sont pas théoriques. De nombreuses expériences les confirment. Déjà en 1930, Kornhauser

constatait que l'atypicalité des réponses augmente avec l'information. L'éducation, en d'autres termes, accroît la personnalité des réactions. Garrison et Mann (1931) constatent que les étudiants les plus jeunes sont aussi les plus inconsistants, et Corey (1940) remarque de son côté que les étudiants supérieurs changent le moins. Jones (1938) a trouvé une cohérence plus grande des attitudes chez les sujets les plus avancés dans leurs études. L'intercorrélation moyenne de 0,15 pour les étudiants de première année, s'élève à 0,31 chez ceux de quatrième année. Les résultats publiés en 1938 par Whitely permettent également d'observer qu'entre attitudes au cours de deux années successives les corrélations vont en croissant avec l'avancement des études. Enfin on peut faire état d'une corrélation de — 0,36 trouvée par Biddle (1931, 1) entre l'information et l'autisme.

En un mot, il apparaît avec évidence que l'éducation agit sur les opinions, et, par voie de conséquence, sur la conduite qui en résulte, d'une manière toute différente de la propagande. La propagande cherche des effets de masse, anonymes et immédiats. Elle produit des clichés, en général éphémères, doués d'une portée très limitée, et qui conditionnent, le cas échéant, des réactions publiques. Elle n'atteint pas à l'âme des sujets. L'éducation au contraire pénètre les individus. Elle les façonne, ou plutôt elle les aide à se développer eux-mêmes. Les opinions dues à l'éducation sont durables, cohérentes, tendant à l'objectivité. Chose étrange, il apparaît que les attitudes les plus superficielles sont aussi les plus subjectives. C'est pourquoi tant d'auteurs, d'accord avec les techniciens de la propagande, ont signalé d'une manière générale la supériorité des appels émotifs sur les appels rationnels. Hartmann (1936, 1), pour établir ce point n'a pas craint de se livrer à une expérience dans les conditions réelles de la vie. En 1935, sur sa propre candidature, il a soumis différentes sections d'une ville de Pensylvanie à deux sortes de propagande,

l'une de nature émotive, l'autre rationnelle. Il a pu constater, en analysant les voix recueillies, des différences tout à fait caractéristiques. L'augmentation des votes concernant son parti politique fut de 50 % dans les sections soumises à la propagande émotionnelle, de 35,4 % dans les sections soumises à la propagande rationnelle, et de 24,1 % seulement dans les secteurs qui n'avaient reçu aucune propagande. Des résultats encore plus significatifs ont été observés par Menefee et Granneberg (1940) en laboratoire. Biddle n'a donc pas tort lorsqu'il insistait (1931, 1) sur l'aspect émotionnel de la propagande. Mais l'erreur serait de croire, comme cet auteur tend à le faire, que les opinions sont indistinctement de nature affective. Il ne s'agit, qu'on y fasse attention, que de la partie la plus superficielle de la pensée des opinions, que des attitudes stéréotypées et fragmentaires. Les attitudes profondes tendent vers l'objectivité et par là vers une portée universelle, parce qu'elles sont le plus pénétrées de raison. Une éducation rationnelle est ainsi un puissant instrument de la formation de l'individu. Elle en fait à la fois une personne, consciente d'elle-même, présentant une pensée cohérente et stable, et un être social, capable d'entretenir avec ses semblables des rapports durables et fidèles, par l'intermédiaire de la raison. On retrouve ainsi, en étudiant la portée de l'action de la propagande et de l'éducation, cette dualité d'aspect des opinions, qui apparaît comme l'idée implicite qui soutient toutes les analyses de ce travail.

(6) Le règne des opinions

Il existe donc dans la pensée des individus et des groupes un domaine relativement autonome que l'on peut désigner par le nom de règne des opinions. La psychologie générale classique n'avait guère étudié cet aspect de l'activité intellectuelle. Pour elle, raisonner, juger, concevoir posent des problèmes très généraux qu'on aura résolu universellement

lorsqu'on aura établi selon quels principes nous lions des propositions pour conclure, des concepts pour affirmer, et quelles sont les lois de l'abstraction et de la généralisation qui aboutissent à la formation des concepts. — Mais la pensée concrète ne fonctionne pas toujours d'une manière aussi logique, ou plutôt la logique vivante n'est pas toujours aussi simple. M. Halbwachs (1938) reprenant et prolongeant l'analyse de la *Sociologie* de Pareto (1917) observe qu'il n'y a pas entre intelligence et sensibilité de cloisons étanches. Dans les manières de penser sociales on trouve, si on écarte toutes les justifications et les éléments de nature proprement logiques, des *résidus*, tels que les traditions, les sentiments collectifs, etc., d'une part, et de l'autre des *dérivations* ou arguments déductifs servant à rationaliser ces pensées extra-logiques. Mais ces éléments, considérés comme non logiques par comparaison avec une logique humaine universelle, n'en ont pas moins une certaine généralité à l'intérieur du groupe social, et c'est ce qui donne sa valeur, illégitime peut-être, mais incontestable en fait, au raisonnement collectif. La logique du raisonnement doit s'entendre d'une manière toute relative, c'est-à-dire relativement au milieu social qui lui prête son autorité. Et quelque absurdes que puissent apparaître en face de la raison froide les tendances, les goûts, les préférences des individus, ils peuvent toujours trouver à leurs opinions des justifications qui seront reçues dans quelque groupe social. C'est là ce qui explique, ajoute finement M. Halbwachs, que chacun puisse prétendre à avoir raison : « Quel que soit le degré où il se trouve dans l'échelle sociale, intellectuelle ou morale, écrit-il (p. 363), chacun prétend avoir raison, l'enfant contre la grande personne, le serviteur contre le maître, l'ignorant contre le savant, le débauché contre le vertueux, et chacun trouve pour défendre sa thèse ou son erreur, ou son vice, des raisonnements qui sont regardés comme valables dans certains milieux. » Une vérification de ces idées a été apportée par J. Belin (1939, 1 et 2) par

une analyse historique. En examinant en détail la logique de l'utilisation de l'idée d'utilité sociale dans les pétitions des révolutionnaires français, il constatait que la pensée populaire suit un cheminement original, fort différent de logique savante, et il étudie les caractères et les modalités de cet « alogisme ».

Il y a donc lieu d'estimer que dans le domaine des opinions les démarches de la pensée concrète s'écartent des voies indiquées par la psychologie classique. Ou plutôt — car il n'est pas vraisemblable que le même homme qui sait raisonner logiquement quand il met au point un projet commercial, ou analyse les conditions d'un échec, oublie subitement l'usage des catégories de l'entendement et les principes de la raison quand il pense à la politique, aux questions sociales, religieuses ou morales — il s'agit de rechercher les caractères spécifiques de la pensée des opinions, qui s'ajoutent aux fonctions intellectuelles générales.

On a vu d'abord que la pensée des opinions fonctionne de deux manières fort différentes, et qui rappellent les résultats obtenus en considérant les distributions d'opinions. Tantôt l'individu se fait simplement l'écho des conventions, des préjugés, des clichés qui règnent dans son milieu social. Tantôt au contraire, il opine d'une manière individuelle, en rattachant l'objet de sa pensée à un problème plus général, en exprimant une opinion qui n'est plus guère qu'une manifestation particulière d'une attitude générale qui lui tient à cœur. Il est vrai que les stéréotypes sociaux, comme les attitudes profondes sont d'une nature bien plus affective que rationnelle, encore que les individus, comme on le verra bientôt, tendent souvent à rationaliser leurs opinions. Et cela n'a d'ailleurs rien de surprenant, si l'on tient compte de la nature affective des valeurs, et si l'on se souvient en même temps qu'une opinion est toujours une détermination de valeur. Mais il importe de remarquer, si l'on veut apporter un peu de lumière dans le règne si confus des opinions, que les sentiments qui inspirent la

pensée psychosociale, n'ont pas toujours la même origine : tantôt ils expriment les tendances du groupe social, tantôt celle de l'individu agissant comme simple particulier.

L'étude des sentiments du groupe appartient à la sociologie, et beaucoup plus encore à l'histoire. La passion collective pour la liberté, pour l'égalité, pour la souveraineté, pour l'utilité sociale des révolutionnaires de 1789-1792 est un fait essentiellement historique. C'est dans une perspective historique que J. Belin a bien senti qu'elle devait être replacée par l'étude. Au contraire c'est la psychologie sociale qui doit suivre les tendances individuelles plus ou moins affectives qui inspirent les opinions privées. Or à cet égard les individus diffèrent infiniment les uns des autres. On est donc conduit naturellement à examiner s'il n'existe pas des types psychologiques par lesquels on pourrait expliquer la manifestation de telle ou telle opinion dans les sujets donnés. Il se pourrait que les uns fussent, par nature, prédisposés à suivre les courants d'opinions du groupe auquel ils appartiennent, tandis que les autres s'insurgeraient contre toute violence faite à la disponibilité de leur liberté. En réalité, la typicalité et l'atypicalité ne sont pas des types bien tranchés, mais tout au plus des traits généraux, dont la signification psychologique est d'ailleurs double, et qui se rattachent beaucoup plus à l'expérience vécue par le sujet qu'à des dispositions innées et permanentes. Il faut conclure également que les attitudes de radicalisme et de conservatisme sont beaucoup plutôt des manières pour l'individu de s'adapter à son milieu que des tendances natives de nature bio-psychologique. Enfin les valeurs personnelles, qui inspirent un grand nombre d'attitudes profondes, elles aussi sont plutôt des traits très généraux, développés dans l'individu par son histoire particulière et par la réussite ou les échecs de son ajustement psychosocial. En définitive, la connaissance de ces caractéristiques individuelles permet une interprétation de nombreuses réactions d'un sujet. Mais elles se constatent

spécifiquement beaucoup plus qu'elles ne peuvent être prévues à partir de la connaissance de sa nature psychologique générale. C'est dire que, chez un individu particulier, le domaine de ses opinions présente une assez grande autonomie, par rapport à l'ensemble de ses ressources psychologiques.

Il n'empêche cependant que les opinions ne sont pas sans relations avec la conduite. Et d'abord, opiner c'est déjà agir socialement et personnellement. Il arrive même, on s'en souvient, que dans certaines situations, la seule conduite possible du sujet soit l'expression d'une opinion. Sans doute, bien souvent le sujet aura intérêt, devant certaines personnes, dans certaines situations, à réserver, à dévier l'expression de sa pensée. Mais ces réticences, cette dissimulation expriment elles-mêmes une certaine attitude du sujet. L'opinion est une réaction globale, qui tient compte non seulement des conditions intellectuelles du problème posé, mais de la totalité de la situation sociale. Hésiter à révéler ce qu'on veut bien nommer le fond de sa pensée à un cercle de connaissances, à un maître, à un supérieur, c'est juger cette attitude profonde dans cette situation, c'est apporter une nuance d'opinion nouvelle à cette opinion même.

Une fois de plus, par conséquent, on aperçoit la nécessité de constituer une science des opinions comme branche particulière de la psychologie sociale. Il ne suffirait pas de transposer les connaissances de la psychologie générale ou de la sociologie générale dans ce domaine. Les opinions constituent un champ autonome dans l'activité individuelle et collective. Il y a un règne des opinions.

QUATRIÈME PARTIE

LA PERSONNE ET SES OPINIONS

Chapitre X

LES DÉTERMINATIONS EXTERNES

(1) L'étude personnelle des opinions. — (2) Le corps. — (3) Le milieu. — (4) Les déterminations intellectuelles. — (5) Nature et rôle des déterminations externes.

(1) L'étude personnelle des opinions

Dans les exposés méthodologiques, psychologiques et psychosociaux qui précèdent, on s'est efforcé de s'établir sur le plan du général. On a cherché les concepts exprimant universellement les opinions et les attitudes, les types de leur distribution, les principes généraux du règne des opinions. Ce n'est pas qu'on ait la superstition du principe aristotélicien. Mais c'est qu'une théorie est d'autant plus simple et plus satisfaisante qu'elle enferme des formules plus générales. Ce serait un grand repos pour l'esprit si un mécanisme psychologique pouvait être constitué à l'imitation de la mécanique newtonienne. Mais il est clair que l'on est sans cesse retombé dans la considération de l'individu. C'est par l'individu qu'on rend compte de la consistance variée des opinions. C'est pour situer l'opinion individuelle qu'on a dû poser le problème de la distribution. Les notions d'attitudes, de facteurs, de traits, de tempéraments ne se sont introduites que par la constatation de la diversité des réactions individuelles et de l'impossibilité de s'arrêter à une loi universellement compréhensive. Enfin le problème des rapports de l'opinion à l'action a définitivement fait entrer en scène la personne elle-même. C'est là,

peut-on estimer, une nécessité tenant à la nature même du sujet de cette étude. La science des opinions ne peut se dispenser en définitive de faire appel à la notion de personne. On peut sans doute s'efforcer de retarder ce moment. L'opinion peut être étudiée pour elle-même, ou dans le groupe social, ou sur le plan où elle s'exerce. Mais il faudra bien finalement considérer que l'opinion, si elle permet de faire comprendre la personne, ne le peut que parce qu'elle en est l'œuvre, le produit, l'expression. Qu'on prenne la question sous son aspect psychologique ou psychosocial, elle nous ramène à la personne. On se souviendra que pour l'introduire, il a fallu constater, d'une part que l'opinion est un moyen, un signe qui permet d'atteindre les personnes, d'autre part qu'elle ouvre une voie d'accès à l'étude de l'interaction entre les personnes. Une étude individuelle des opinions est inévitable.

Mais la psychologie des individus se présente au moins sous trois formes, essentiellement différentes. Il faut distinguer la forme différentielle, la forme personnelle, la forme personnaliste. Il va de soi que ces diverses approches, pour traiter adéquatement de leur sujet, devront demeurer sur le plan de l'interaction sociale, c'est-à-dire que ce seront encore des aspects de la psychologie sociale. La psychologie différentielle, en germe déjà dans une observation de Platon (*Rép.* 370, *a*, *b*), est née avec l'observation de Bessel sur l'existence d'une « équation personnelle ». Par son origine, la psychologie différentielle est vouée à l'étude des différences individuelles. Elle a eu l'immense mérite de souligner qu'il n'existe rien de tel que l'Homme, l'Intelligence, la Tendance. Les fonctions psychologiques varient d'un individu à l'autre, il faut préciser l'étendue de ces variations, et suivre l'effet des différents facteurs de l'individualité. En ce qui concerne les opinions, nous aurons à cet égard à examiner l'effet des données physiques, du milieu, des aptitudes et des conquêtes intellectuelles. Nous verrons que l'approche toute extérieure des opinions dans l'individu

par la psychologie différentielle apporte déjà une contribution précieuse à la science des opinions.

Mais il ne semble pas que la psychologie différentielle résolve d'une manière satisfaisante le problème de l'individualité. Elle traite les questions dans un esprit pluraliste. L'individu et ses œuvres n'est, pour cette discipline, qu'une résultante additive d'une multitude d'influences extérieures et hétérogènes. En même temps, le fonctionnement de ces influences est conçu encore dans le même esprit que celui de la psychologie générale : on pose des principes et des lois de ces influences. L'individu apparaît donc comme un produit, à la fois fortuit, puisque les influences sont innombrables et indépendantes, et fatal, étant donné que ces influences ont l'efficacité des lois. Mais l'individu est une personne. La psychologie différentielle méconnaît la fonction auto-formatrice du sujet. Quelles que soient les influences qui s'exercent sur un individu, elles n'ont de l'efficace que par son acceptation, par son aveu. C'est à l'intérieur du sujet qu'il faudra considérer la formation des opinions. On aura donc à étudier, au chapitre suivant, les mécanismes intimes qui doivent constituer une pièce de la psychologie personnelle en formation.

Il est d'ailleurs possible que ces vues soient encore insuffisantes. Il n'est pas douteux que pour rendre compte des opinions d'une personne, il faut considérer les conditions empiriques en présence desquelles le sort l'a placée, et son œuvre d'assimilation de ces conditions. Mais étudier les mécanismes psychologiques par lesquels un individu s'édifie lui-même avec les matières qui lui sont données, c'est encore prendre une vue extérieure de la personne. C'est observer son intimité de l'extérieur. Si l'on veut vraiment non seulement expliquer, mais comprendre la personne et ses opinions, il faut sympathiser avec elle, il faut être elle-même. Après tout, le psychologue n'est pas extérieur à l'homme, comme le mécanicien est extérieur au monde. Par un privilège unique, il est homme lui-même, l'acte d'obser-

vation appartient au plan même de l'acte observé. Une tentative d'interprétation personnaliste, n'est pas, on le verra, un recours *in extremis* à l'introspection bannie dès le début. On espère d'autre part qu'elle conservera le caractère positif qui a été cherché tout au cours de ce travail. Il ne s'agira pas de s'élever au-dessus de l'expérience. Mais il faut bien, à un moment ou à un autre, entreprendre l'approfondissement de l'expérience. Rien ne sert d'observer, disions-nous, si l'on ne sait ce que l'on cherche. Il serait également stérile de renoncer à comprendre ce qu'on a trouvé. L'étude de la personne et de ses opinions, qui constitue le terme de ces recherches, sera donc entreprise à trois niveaux de plus en plus intimes, constituant chacun le domaine d'un chapitre : celui des déterminations externes, celui des mécanismes intimes, celui enfin de la personnalité créatrice.

(2) Le corps

Les différences individuelles les plus frappantes sont celles de l'ordre corporel. L'attente en est si grande que deux individus d'apparence identique ont toujours provoqué l'étonnement, le scandale, ou le rire. D'un autre côté, l'héritage d'un individu se manifeste d'abord dans les quelques dizaines de kilogrammes de substance qui lui ont été accordés par la Nature, par les quelques toises d'espace qu'il lui a été donné d'occuper. La tentation est donc grande, pour une étude de la détermination psychologique, de rechercher la base des différences individuelles dans le corps. Les efforts de la somato-psychologie jalonnent l'histoire de la connaissance humaine, de Hippocrate à Kretschmer, Pende, et Jaensch, sans oublier la célèbre phrénologie de Gall.

D'une manière plus particulière, avant de rapporter les différences d'attitudes aux diverses déterminations corporelles, il semble qu'il faudrait établir l'existence d'une origine biologique des attitudes. C'est ce que, dans une curieuse

étude, Allport et Schanck (1936) ont cherché à réaliser. Pendant cinq années consécutives, dans deux collèges américains, les auteurs ont demandé aux étudiants dans quelles conditions l'homicide est le plus excusable. Quelques-unes des possibilités proposées étaient la légitime défense, la défense de l'honneur mis en péril, ou celle de la patrie ou de la propriété. Or les motifs d'ordre biologique, tels que défendre sa propre vie, celle d'un membre de sa famille, ou celle d'un inconnu, sont constamment considérés comme beaucoup plus puissants que la défense de l'honneur ou de la propriété, qui ont seulement une importance sociale ou économique. Allport et Schanck ont même fait une curieuse observation de détail. L'homicide pour la défense de l'honneur est excusé plus facilement par les femmes, chez lesquelles évidemment il présente une implication corporelle bien plus étroite. La racine biologique de telles attitudes est évidente. Généralisant l'observation, les auteurs concluent que « c'est notre commune humanité qui produit l'uniformité de nos attitudes » (p. 203). La conséquence logique sera que les différences biologiques rendront compte des différences dans les attitudes. De nombreuses études ont été entreprises dans ce domaine, pour rechercher l'effet du sexe, de l'âge, de la race. On peut regretter que personne n'ait tenté une étude des effets de l'hérédité proprement dite.

L'effet du sexe a fait l'objet de très nombreuses recherches. Une grande majorité arrivent aux mêmes conclusions. C'est ainsi que Allport et Hartman (1925), Willoughby (1930, 1), Harris et ses collaborateurs (1932), Stagner (1936, 1), Nelson (1939, 1), etc., s'accordent à reconnaître que les femmes sont uniformément plus conservatrices que les hommes. En poussant davantage l'analyse, on trouve dans le tempérament féminin des corrélations instructives de cette attitude généralement conservatrice. Les filles sont plus crédules et superstitieuses que les garçons (Lehman et Witty, 1928), G. Peatman (1936). La pro-

pagande agit plus sur les femmes que sur les hommes (Knower, 1936) ; la corrélation entre le libéralisme et l'intelligence, encore notable chez les hommes, est nulle chez les femmes (Harris, etc., 1932) ; la communauté d'opinion joue un rôle bien plus sensible dans la liaison d'amitié chez les garçons que chez les filles (Winslow, 1937) ; les opinions des femmes dépendent plus de l'opinion des parents et de l'opinion publique que celles des garçons (Harris, etc., 1932). En un mot, il apparaît que la pensée féminine est beaucoup plus émotionnelle, beaucoup plus influençable, beaucoup plus liée aux influences du milieu, beaucoup moins personnelle. C'est pourquoi de nombreux observateurs (cf. Vetter, 1930, 2) ont relevé la fréquence plus grande de l'atypicalité chez les hommes que chez les femmes. Les hommes seraient plus avancés, parce qu'ils sont davantage intéressés par les problèmes d'opinion, parce qu'ils sont plus capables d'opiner personnellement. Cependant les notations discordantes ne manquent pas. D'après Wilke (1936) et Hayes (1937), les femmes sont plus avancées sur de nombreuses questions. Stagner, en 1936 (2) ne trouve plus de différences dans les attitudes politiques. Jones (1926) lui non plus ne voit aucune différence sensible entre les sexes, au point de vue du radicalisme des opinions, ou de l'assurance des sujets. Skaggs (1940) observe que les différences dans les attitudes morales sont très rares et Lockhardt (1930), étudiant de jeunes enfants, constate également que les deux sexes ont les mêmes attitudes à l'égard de la loi civile. De même, en ce qui concerne la susceptibilité à la propagande, ni Cherrington et Miller (1933), ni Annis et Meier (1934), ne trouvent de différences. Hartmann (1934) commentant ces observations contradictoires, propose une théorie plausible. Les différences des éléments psychologiques entre les sexes sont minimes. Mais elles s'accumulent pour former des configurations, des systèmes psychologiques différents. Il ne faut pas considérer le détail des opinions,

qui est trompeur et n'apporte que confusion. Il faut considérer les attitudes profondes. C'est ce que ALLPORT et ses associés, on s'en souvient, ont entrepris. Ils ont établi (cf. ALLPORT et VERNON, 1931 ; CANTRIL et ALLPORT, 1932 ; et la confirmation apportée par l'étude de PINTNER, 1933) que les hommes s'intéressent davantage aux valeurs théoriques, économiques, politiques, les femmes aux valeurs esthétiques, sociales, religieuses.

Il n'empêche que dans l'ensemble, les différences d'opinions entre les sexes sont faibles. Même les distributions des valeurs chevauchent en grande partie, bien que les modes en soient distincts. Si les individus diffèrent dans leurs opinions, ce n'est certainement pas seulement dû au simple fait qu'ils appartiennent à l'un ou l'autre sexe. Faut-il penser, avec ANDERSON et DVORAK (1928), que l'âge est un facteur bien plus déterminant ?

L'effet de l'âge, comme celui du sexe, a été très étudié. D'une manière générale, beaucoup de différences entre les jeunes et les vieux reproduisent celles qui distinguent les femmes et les hommes. Les jeunes sont bien plus inconsistants dans leurs opinions (GARRISON, etc., 1931 ; GUNDLACH, 1937 ; JONES, 1938 ; LORGE, 1939, 2), et bien plus instables (MARPLE, 1933), ils sont plus influençables par la propagande et par l'opinion de la majorité (GARDNER, 1935) ; ils se lient moins volontiers pour une simple question de communauté d'opinions (RICHARDSON, 1940). En détaillant davantage, on pourrait ajouter deux remarques à ces généralités. Les sujets adultes sont plus attachés aux idées religieuses que les jeunes (KIRKPATRICK et STONE, 1935), ils sont plus conservateurs (WOOLSTON, 1934 ; STAGNER, 1936, 2) ; ils invoquent davantage les normes morales du bien et du mal, tandis que les jeunes déclarent se décider pour des raisons de prudence et d'esthétique (ANDERSON et DVORAK, 1928). En un mot l'attachement aux diverses valeurs paraît varier en fonction de l'âge des sujets. D'un autre côté, pendant tout le cours de la jeunesse, le sujet ne

cesse pas de prendre à l'actualité un intérêt croissant. Hill (1930) a constaté que de 6 à 20 ans le pourcentage de choix d'un idéal personnel dans un contemporain ne cesse d'augmenter, et passe de 12 % à 35 %. L'individu en vieillissant s'adapte de mieux en mieux à son temps et à lui-même. Le vieillissement s'accompagnerait d'un processus de maturation psychosociale.

Ici encore, il ne manque pas d'observations contradictoires. Rosenthal (1934) par exemple, ou Wilke (1936) ne trouvent aucune corrélation entre l'âge et le radicalisme. Mais il y a lieu de faire état d'une fine distinction de Rosander (1939). Parmi les attitudes, certaines entraînent des actions ; d'autres sont purement verbales, et ont épuisé leur efficace dans l'expression qu'en donne le sujet. Ce sont les premières seules qui changent. Les autres, observe Rosander sont fixées bien avant l'adolescence. Vetter et Green (1932) trouvent aussi que beaucoup d'attitudes verbales ont été implantées dès l'enfance. Enfin, selon Horowitz (1934), les préjugés raciaux sont établis dans l'individu de très bonne heure, et déjà à l'âge de 5 ans. Ainsi s'expliquerait le fait que l'âge apparaît tantôt comme un facteur déterminant des opinions, tantôt comme dépourvu d'influence.

Enfin un dernier facteur corporel, la race, a été parfois étudié comme facteur possible des opinions. Les expériences les plus nombreuses ont été consacrées à l'étude des Juifs. Ceux-ci apparaissent nettement comme plus avancés dans leurs opinions. Vetter (1930, 2) a établi ce fait d'une manière indiscutable. Guilford (1931) de son côté a constaté que l'une des Universités de New-York (New York University), qui comporte une proportion très élevée d'Israélites, diffère notablement de six autres établissements d'enseignement supérieur, qui ont au contraire entre elles des corrélations extrêmement élevées. Une curieuse étude est celle de La Piere (1928). Cet auteur, au cours de ses voyages en Europe, a trouvé des différences impor-

tantes dans les préjugés raciaux des Français et des Anglais. Non seulement les Français en sont beaucoup plus dépourvus que les Anglais, mais surtout il est remarquable que les classes sociales les plus élevées sont les moins dépourvues de préjugé en France, les plus dépourvues en Angleterre, et inversement pour les classes moyennes et surtout inférieures.

Ainsi, lorsqu'on s'attache à distinguer dans un groupe de sujets des classes de sexes, d'âges, de race, on observe des différences d'opinions assez caractéristiques. Les déterminations corporelles pourraient avoir une influence sur l'adoption des opinions.

(3) Le milieu

Cette constatation ne manquera pas de réjouir certains et l'on pourrait entrevoir la possibilité d'une somato-psychologie étendue jusqu'au domaine des opinions. Cependant, bien qu'Allport ait pu discerner, on s'en souvient, une racine biologique de certaines attitudes, on peut se demander si les déterminations corporelles examinées plus haut ne sont pas effectives seulement dans la mesure où elles fondent de simples classifications sociales. Si les femmes ont des opinions différentes des hommes, n'est-ce pas parce qu'elles constituent un groupe social homogène, qui possède ses normes, sa culture, ses devoirs propres, et sa conscience de classe ? Telle est la conclusion à laquelle de nombreux auteurs se sont ralliés, et notamment, H. B. Thompson dans une analyse déjà ancienne (1903) mais qui n'a rien perdu de sa valeur : « La théorie biologique des différences psychologiques dues au sexe n'est pas en état de contraindre à une acceptation sans réserve... Les résultats d'observations récentes sur le développement de l'individu tendent à mettre de plus en plus l'accent sur l'importance extrême du milieu... On encourage l'individualité chez les garçons... On apprend aux jeunes filles l'obéissance, la dépendance, la déférence. On leur fait

sentir qu'un excès d'indépendance dans leurs opinions ou leurs actions leur est préjudiciable — qu'il est malséant ou peu féminin » (p. 176-179). De même les âges, les races possèdent une signification sociale. Dès lors, n'est-ce pas le milieu, bien plutôt que le corps, qui conditionne, si conditionnement il y a, les réactions d'opinions ?

Le milieu familial paraît avoir une action décisive. M. M. Smith (1937) a étudié les influences qui peuvent s'exercer sur les opinions des écoliers sur des questions aussi différentes que la famille, l'école, l'Église, l'industrie, l'État. Les corrélations brutes entre les cotes d'opinions de ceux-ci et celles de leurs parents, de leurs maîtres secondaires, et des professeurs d'université sont toutes élevées. Mais le résultat est trompeur, parce que parents, maîtres et professeurs ont entre eux de grandes similitudes d'opinions, mises en évidence par leurs intercorrélations (1). Si l'on élimine l'effet de ces dernières corrélations, les corrélations partielles entre les opinions des élèves et celles des différents éducateurs s'échelonnent d'une manière bien plus sensible. La dépendance des élèves à l'égard des parents est de $r = 0{,}61$, tandis qu'à l'égard des maîtres et des professeurs elle n'est plus respectivement que de 0,12 et 0,01. L'influence familiale est donc de beaucoup la plus importante. Cette influence de la famille a été constatée souvent, notamment par Cantril et Allport (1933) et par Kirkpatrick et Stone (1935), dans l'attachement aux valeurs esthétiques et religieuses, par Stagner (1936, 2) et par Fay et Middleton (1940, 2) pour les opinions politiques. La relation peut d'ailleurs être précisée davantage. L'action

(1) *Corrélations entre les cotes d'opinions*

	Élèves	Parents	Maîtres
Parents	0,92 ± 0,01		
Maîtres	0,85 ± 0,02	0,88 ± 0,01	
Professeurs	0,66 ± 0,04	0,65 ± 0,04	0,88 ± 0,01

de la famille ne consiste pas simplement dans une endoctrination plus ou moins puissante. Le sujet réagit aux influences familiales qui s'exercent sur lui. Lorsque cette réaction se produit d'une manière protestataire, les enfants sont en général plus avancés que leurs parents (Harris et associés, 1932). Cette réaction négativiste est d'ailleurs souvent le résultat d'une vie malheureuse et mal adaptée. On se souvient des observations de Krout (1937) et de Vetter (1930, 2 ; 1932) : les radicaux ont été moins choyés par leurs parents ; lorsqu'il y a plusieurs enfants, ce sont en général les aînés. 50 % des athées précoces sont orphelins ; 36 % étaient les aînés ; 9 % seulement étaient fils uniques. Le désaccord des parents est sans effet sur les garçons ; mais sur les filles il entraîne des attitudes plus libérales (Harris, 1932). En somme, lorsque le milieu familial exerce une influence paisible sur les enfants, ceux-ci suivent les opinions de leurs parents. Mais lorsqu'un désaccord apparaît, soit entre les enfants et les parents, soit entre les parents, il éveille une pensée personnelle, qui se traduit par des opinions plus avancées. Au surplus les époux sont très généralement d'accord dans leurs opinions. La fréquence de cet accord, notée par différents auteurs, atteint une proportion de 80 % des cas selon Harris (1932) (cf. dans le même sens, Stagner, 1938). Il semble en outre, malgré une observation contraire de McCullough (1935) que la ressemblance des opinions entre époux augmente avec la durée du mariage (Schooley, 1936). La vie de famille, quand elle n'est pas troublée, semble favorable au développement d'attitudes identiques.

L'amitié paraît jouer un rôle analogue. Il est vrai qu'on ne saurait dire avec précision si c'est le lien d'amitié qui produit la communauté d'opinions, ou si au contraire la communauté d'opinions est un facteur d'amitié. Winslow (1937) et Richardson (1940) semblent pencher en faveur de cette dernière hypothèse.

Le milieu professionnel est également un facteur impor-

tant dans la détermination des opinions. Cantril et Allport (1933) ont trouvé des différences notables, d'ailleurs attendues, entre les professions exercées et les valeurs auxquelles l'individu est attaché. Ainsi, les sujets employés dans le commerce présentent une cote élevée dans les intérêts économiques, très basse dans les valeurs esthétiques Les étudiants en littérature donnent des résultats opposés. Un groupe de missionnaires obtient une cote élevée dans les valeurs religieuses, un groupe d'étudiants scientifiques domine dans les valeurs théoriques. Kornhauser (1937) également a établi l'existence de différences suivant la profession dans les attitudes socio-politiques. Il suffit d'ailleurs que le sujet se sente la vocation d'une profession, comme l'ont vu Duffy et Crissy (1940) pour qu'il manifeste ces préférences dans les valeurs. D'un autre côté, Stagner (1936, 2) a constaté qu'il faut examiner dans le détail les activités professionnelles pour observer des différences caractéristiques d'opinions. Les professions commerciales entraînent des attitudes plus conservatrices que les professions libérales. Mais si l'on établit des catégories trop larges, on fait disparaître la majeure partie de ces différences. C'est pourquoi les observations contraires de Hayes (1937) ou de Harris (1932) ne sauraient diminuer la portée des relations établies précédemment. Si l'on n'observe pas de différences entre les opinions suivant les professions, on pourra toujours suspecter une analyse trop grossière. La profession conditionne certainement beaucoup d'opinions.

Le niveau économique à son tour retentit sur les opinions. La dépendance de cette caractéristique sociale avec la profession est évidente. Les revenus d'un ouvrier, son niveau de vie, sont assurément différents de ceux d'un homme d'affaires ou d'un médecin. Toutefois, il n'est pas sûr que cette détermination n'ait pas une action propre. Faterson (1930) a observé expérimentalement, que le sentiment d'infériorité est d'autant plus grand que le

niveau économique est plus bas. Or on a constaté (p. 211) que le sentiment d'infériorité accompagne fréquemment les attitudes atypiques ou révolutionnaires. Les observations de la relation entre radicalisme et pauvreté, conservatisme et fortune, ne sont donc pas surprenantes (cf. par exemple Vetter, 1930, 2). Gundlach (1939) a trouvé entre les deux variables pauvreté-richesse, conservatisme-radicalisme, une corrélation négative de $r = -0{,}30$. Cependant, ici encore, la détermination n'est pas aussi simple qu'on pourrait être porté à le croire. D'une étude expérimentale de Stagner (1936, 2), il ressort que les individus disposant de revenus moyens sont plus libéraux que ceux dont les revenus sont très élevés, ou très faibles. En tout cas, l'effet du niveau économique sur les opinions n'est pas douteux.

Une autre détermination des opinions par le milieu est celle qui dépend de l'habitat du sujet. Steiner (in Young, 1931), analysant les effets de l'habitat, a montré que certains facteurs internes font que les petites communautés restent plus conservatrices que les centres urbains, et sont moins compréhensives à l'égard de ceux qui se révoltent contre les vieilles traditions. Cet effet n'a pas été retrouvé expérimentalement par Harris, etc., en 1932. Fay et Middleton (1940, 1) apportent quelque lumière sur cette relation assez obscure. Les petites communes favorisent en général des opinions très avancées. Les grands centres également. Les villes d'étendue moyenne au contraire manifestent une tendance au conservatisme. Ce résultat peut être expliqué si l'on tient compte de deux faits sur des plans très différents. Les petites communautés américaines sont en général de fondation récente. Elles manquent de traditions. Les habitants en sont importés de fraîche date. D'un autre côté, l'individu est totalement perdu, livré à lui-même dans la grande ville. Les traditions, le support social ne lui manquent pas moins, mais pour une raison toute différente. Au contraire, les villes moyennes sont le milieu le plus favorable à l'établissement de ce lien social,

qui produit le conformisme et le conservatisme. Il n'est donc pas étonnant qu'elles soient les bastions des attitudes modérées. Cette tentative d'explication reçoit une confirmation de l'étude de WOOLSTON (1934) sur les conditions de la tendance conservatrice. Cet auteur a constaté que le facteur apportant les différences les plus sensibles à ce point de vue est la nature de l'habitation. Les sujets qui possèdent un foyer organisé sont les plus nettement différents de ceux qui habitent en garni, et ne disposent pour vivre que d'une installation précaire. Or justement cette dernière condition est réalisée surtout dans les petites villes neuves, et dans les grandes villes. L'observation de FAY ET MIDDLETON paraît donc juste et précieuse.

En réalité, l'appartenance à une famille, à un groupe professionnel, à une classe sociale, à une communauté géographique a sur les opinions des effets qui ne sont que des cas particuliers de l'influence de l'affiliation à un groupe. Selon une analyse pénétrante de STAGNER (1940) étudiant les résultats des adhésions à des clichés psycho-sociaux, l'individu, par le fait même d'appartenir à un groupe, épouse les préjugés de ce groupe, et ses antagonismes à l'égard des clichés qui symbolisent les groupes étrangers. C'est pour cette raison que les étudiants de la préparation militaire développent des opinions militaristes (ROGERS, 1935) que l'affiliation politique entraîne une adhésion complète à la doctrine du parti (STAGNER, 1936, 2), que l'affiliation religieuse a un effet direct sur les attitudes à l'égard de l'Église (TELFORD, 1934). Dans les Universités, remarquait GUILFORD (1931) les intracorrélations des opinions sont plus élevées que les intercorrélations entre Universités. Les nouvelles recrues d'un parti s'en tiennent davantage à l'observation stricte des dogmes moyens du parti (HAYES, 1939, 3) sans doute pour manifester leur loyalisme total. Les individus non intégrés au contraire présentent des déviations par rapport aux opinions admises. Les étudiants n'appartenant pas aux

« fraternités » universitaires sont considérablement plus libéraux (Fay et Middleton, 1939).

En définitive, toutes les déterminations examinées jusqu'ici semblent n'avoir d'effet que par leur portée sociale. Qu'il s'agisse de sexe, d'âge, de race, de famille, de profession, de fortune, d'habitat, de parti, de groupe de quelque nature que ce soit, toutes ces conditions agissent parce qu'elles classent l'individu dans un groupe qui possède ses normes, et auxquelles il se plie, parce qu'il a conscience de lui appartenir. Horowitz (1936) s'accorde avec Bolton (1935) : les attitudes raciales sont d'origine sociologique, non biologique. Comment expliquer autrement l'opinion des petits nègres, qui, comme leurs camarades blancs, dont ils partagent les conditions de vie, admettent la supériorité de la race blanche. Comment comprendre que les petites filles, comme les garçons, reconnaissent la condition masculine comme supérieure (Allport, 1937, p. 176). Les attitudes sont donc conditionnées par l'organisation sociale, par les traditions du groupe, par la forme de la culture en un mot, à quoi l'individu est rattaché. La détermination individuelle des opinions serait donc de nature strictement sociologique. L'individu est nourri et élevé dans un groupe, dont il partage les conduites communes. Ces conduites communes ne sont d'ailleurs rien d'autre que le *comportement partagé* communément. Le conditionnement par le groupe n'est pas une contrainte, mais seulement un appel. Le groupe agit de deux manières sur le comportement d'opinions de l'individu. Avant la décision, il exerce sur lui une action stimulante, il indique les voies à suivre. La décision prise, les réactions des autres membres du groupe sanctionnent la conformité ou la non-conformité de l'action. Ainsi les attitudes sociales sont conditionnées par « l'attente sociale » et par le jugement social. L'individu est un esclave volontaire de son groupe.

(4) Les déterminations intellectuelles

Le mérite des analyses précédentes est de rendre compte des opinions, à partir des déterminations de l'individu. Mais une telle explication explique trop. Elle précise à tel point et d'une manière si universelle les attitudes individuelles, elle enferme tellement l'individu dans un tissu de déterminations, qu'elle compromet son individualité même. Si l'individu s'identifie à son groupe, en quoi donc restera-t-il un individu ? Ainsi, par l'autre extrémité la psychologie différentielle rejoint la psychologie générale, mais durant le parcours elle perd la réalité même qu'elle voulait rencontrer. De même la liaison ne peut s'établir entre la biologie et la psycho-chimie, qu'en détruisant le fait même qu'il s'agissait d'expliquer, la vie. — La psychologie différentielle essaye de surmonter cette difficulté en invoquant la notion de multiplicité et de chevauchement des groupes auxquels appartient l'individu. On remarque alors que le nombre de ces groupes est si élevé que « la *combinaison spécifique* en est unique pour chaque individu » (Anastasi, 1937, p. 602). Mais il devient nécessaire d'expliquer la production de cette combinaison spécifique. Les conditions multiples qui enserrent l'individu dans un réseau de déterminations ne sont effectives, on l'a vu, que par une action interne, au sein de l'individu lui-même. L'attente sociale et le jugement social, à quoi se résume l'efficace du groupe, bien qu'on les suppose *données*, sont en définitive *pensées* par lui. Il reste à savoir comment cette pensée des sollicitations multiples est réalisée. Est-ce par des déterminations nouvelles ? Est-ce au contraire à l'aide de processus totalement originaux par rapport aux déterminations, invoquant une référence à un plan supérieur d'explication ? Si l'on veut préserver la logique des considérations précédentes, c'est la première hypothèse qu'il faut considérer.

A première vue, une telle hypothèse ne semble pas insoutenable. L'acquisition de l'expérience sociale, lors-

qu'on en considère les résultats, apparaît elle-même comme un ensemble de déterminations s'ajoutant aux précédentes. L'individu fait le point de sa situation parmi les groupes sociaux par le moyen de l'éducation, reçue ou acquise, et d'une intelligence qui le rend apte à l'assimiler. Or, intelligence, éducation, sont, elles aussi, des déterminations qu'on peut étudier, définir, mesurer dans l'individu. Ce sont des caractéristiques de sa personnalité au même titre que l'âge, le sexe, la famille, la fortune, etc.

Les expériences ont souvent montré l'association chez un sujet d'une intelligence brillante et d'attitudes radicales. Rosenthal (1934) a trouvé une corrélation de 0,24 entre l'intelligence et le radicalisme. La même étude a établi que le plus radical est aussi le plus intelligent, et qu'il existe même une supériorité d'intelligence statistiquement significative entre les 50 % les plus radicaux d'un groupe, et les 50 % conservateurs. Harris et collaborateurs ont obtenu une valeur de corrélation analogue, 0,29, chez les sujets masculins, en accord avec la corrélation de 0,28 trouvée par Symonds en 1925 et celle de 0,21 démontrée par Allport en 1929 entre le libéralisme et les notes scolaires. C'est pourquoi Carlson considérait en 1934 l'intelligence comme un véritable facteur des attitudes, corrélé positivement avec des attitudes favorables à l'égard du pacifisme, du contrôle des naissances, négativement avec celles qui sont favorables à l'existence de Dieu et au maintien de la prohibition. En d'autres termes, plus un individu est intelligent, plus il apparaît avoir des chances de soutenir des opinions avancées. Pourtant, certaines observations de Droba (1931, 2), de Stagner (1936, 1), de Bolton (1935) paraissent contredire cette conclusion : ces auteurs ne trouvent pas de corrélation entre l'intelligence et les attitudes envers la guerre, envers la doctrine fasciste, envers les nègres. L'intelligence n'aurait-elle qu'une influence spécifique, s'exerçant sur certains domaines d'opinions, non sur d'autres ? Cette conclusion serait d'autant plus surpre-

nante que l'intelligence est la fonction psychologique la plus généralisée. Si l'intelligence a un effet direct sur les opinions, si elle rend l'individu plus autonome, si elle conditionne en lui une pensée plus purement personnelle, et par là plus avancée que celle du groupe auquel il appartient, on ne comprendrait pas que cette action s'exerçât seulement dans certains domaines d'opinions, à l'exclusion des autres. — En réalité, il apparaît que le rapport entre l'intelligence et l'adoption d'une opinion est seulement indirect. MURPHY et MURPHY (1937), semblent être les seuls à en avoir fait la remarque : l'intelligence est en relation d'abord avec la culture ; c'est une fonction d'assimilation des influences sociales qui gravitent autour de l'individu, et tentent de le conformer à des normes prévalentes. La corrélation entre l'intelligence et le radicalisme, argumentent-ils (p. 6), signifie sans doute simplement une plus grande capacité d'absorption des idées qui sont dans l'air. Être livresque, aujourd'hui, aux États-Unis, c'est être radical. L'individu intelligent n'est pas moins conformiste. Seulement, c'est aux normes d'actualité qu'il se conforme. On peut dire en un sens que le sujet intelligent jouit d'une pensée plus personnelle que celle de ses contemporains. Mais c'est seulement dans la mesure où il est apte à comprendre plus vite les courants nouveaux de l'opinion sociale.

C'est pourquoi c'est l'information, l'éducation, les études, qui déterminent intellectuellement les opinions d'un sujet. STAGNER (1936, 2) a relevé cette influence de l'éducation. La formation scolaire dirige les attitudes politiques dans le sens de l'esprit du cours. Et comme cet esprit sera souvent libéral, pacifiste, etc., les attitudes seront d'autant plus libérales, pacifistes, etc., que les études seront plus avancées (cf. WILLOUGHBY, 1930, 1 ; PACE, 1939 ; SOWARDS, 1934 ; DROBA, 1931, 2, etc.). L'effet spécifique des études peut d'ailleurs être analysé. Selon FAY et MIDDLETON (1939), les étudiants en philosophie, en sciences, sont plus libéraux, les étudiants d'art, de

musique, etc., sont plus conservateurs. Pace (1937) et Harris (1932) observent également une tendance au libéralisme chez les sujets qui ont entrepris des études de science sociale. Finalement, on constate, ici comme dans les parties précédentes de ce chapitre, que les déterminations intellectuelles, la dotation d'intelligence, l'éducation reçue, ne jouent un rôle sur les opinions que parce qu'elles favorisent une assimilation sociale.

(5) Nature et role des déterminations externes

Il est possible à présent d'apprécier la nature des déterminations externes et de comprendre leur rôle dans la formation des opinions. Le lecteur quelque peu critique n'a pas été sans remarquer la gêne accompagnant la plupart des exposés de ce chapitre. Car enfin, quels résultats précis a-t-on recueillis ? Quels sont les facteurs externes qui déterminent les opinions ? Quelles opinions déterminent-ils, et comment ? Peut-on prévoir les opinions d'un individu, en se donnant ses caractéristiques corporelles, sociales, et intellectuelles ? Il n'est aucune de ces questions qui ne constitue une difficulté, qui n'apparaisse comme un piège pour la psychologie différentielle.

Essayons de faire le point. Nous avons appris que les opinions varient avec le sexe. Mais peut-on dire que les femmes sont plus conservatrices que les hommes ? C'est vrai dans certains cas, dans certaines expériences. Mais il y a bien des observations contradictoires. Les femmes, il est vrai, s'intéressent davantage aux valeurs émotives ou spirituelles. Mais les différences sont faibles. L'âge semble favoriser une évolution vers le conservatisme. Mais beaucoup d'attitudes sont fixées très tôt et ne varient plus. La race aussi paraît conditionner des attitudes d'une manière assez générale. Mais est-ce bien en tant que déterminations physiques que ces facteurs jouent un rôle, s'ils en jouent un ? N'est-ce pas plutôt comme principe de stratification

sociale ? — On comprendrait mieux ce rôle. La famille, les relations amicales, la profession, le niveau social, l'habitat, l'affiliation à un groupe établissent entre les hommes des liens dont l'effet est de favoriser la pensée de groupe. Pourtant on ne sait pas si l'amitié ou l'affiliation sont la cause ou l'effet des communautés d'opinion. On ne sait pas si le milieu familial favorise le conformisme ou la révolte, si l'individu pense avec sa classe, ou contre sa classe. L'intelligence et l'information ont leur rôle. Elles produisent souvent le radicalisme des opinions. Mais, est-ce parce qu'elles mettent l'individu en état de penser par lui-même, de s'arracher à l'influence du groupe et de ses stéréotypes ? C'est ce qu'affirme Nelson (1939, 1). D'après cet auteur, l'absence d'information permettrait un jeu plus libre des autres facteurs. Mais alors on ne comprendrait pas qu'elle fût un facteur elle-même. Car dire qu'un sujet informé se décide indépendamment des déterminations qui pèsent sur lui, c'est dire qu'il opinera d'une manière quelconque. En réalité, il semble bien que l'information accélère l'assimilation par le sujet des courants nouveaux. C'est ce qui ressort d'une fine étude de K. Page (1931). Les étudiants en théologie ont des opinions plus avancées que les prêtres, parce que ceux-ci sont atteints moins vite par les vagues nouvelles de pensée, par le « Zeitgeist ». Au bout de trois années, Page constate que la différence est devenue beaucoup moins grande, non par une régression des premiers, mais par un progrès des seconds (1). L'intelligence paraît opérer d'une manière analogue. En somme l'intelligence et l'information n'influent pas directement sur la matière des opinions. Elles leur permettent simplement de se développer dans un certain sens.

(1) *Pourcentage des réponses pacifistes*

	1931	1934
Séminaristes	74 %	73 %
Prêtres	58 %	63 %

Si l'on prend la question en partant du pôle opposé, les obscurités et les incertitudes ne sont pas moins grandes. La psychologie différentielle prétend que l'individualité s'explique comme point de concours de toutes sortes de déterminations. Mais on a beau se donner l'âge, le sexe, la race, la profession, la fortune, etc., d'un individu. Les prédictions qu'on ferait de ses attitudes resteraient incertaines. Nul n'a jamais osé présenter une formule compréhensive autorisant une prédiction assurée. A supposer qu'il y eût une influence des déterminations, souvent contradictoire, on ignore quel est le poids, le coefficient des effets de chacune. D'ailleurs il est trop clair que l'individu n'est pas un champ de forces, comme aimeraient à le croire Lewin (1936) ou Brown (1936). La description qu'un individu fait de lui-même, ou la reconstruction du psychologue discerne la valeur de chaque détermination, qui devient une « expérience » comprise, assimilée, vécue, intégrée par l'individu. Au delà des déterminations, il y a les mécanismes mentaux qui leur apportent l'efficace.

C'est vraiment ici qu'on atteint le point sensible de la dialectique méthodologique qui caractérise la psychologie différentielle. La psychologie différentielle, émanation d'un behaviorisme étroit, se veut radicalement objective, et se refuse à pénétrer les mécanismes spirituels qui donneraient leurs significations aux déterminations externes des comportements individuels. Elle entend demeurer sur le plan du fait brut. Elle constate des effets, elle en recherche au mieux les conditions objectives. Il serait facile de lui objecter que déjà dans la supposition de certains facteurs, elle reconstruit implicitement des processus, puisqu'elle en suppose, au moins à titre d'hypothèse de travail, l'origine. Mais une telle chicane paraît vaine. Il n'y a pas lieu de reprocher à une discipline, sous prétexte d'inconsistance, les démarches mêmes qui lui valent le meilleur de sa valeur. Ce qui est plus grave, c'est qu'après avoir reconstruit implicitement le lien fonctionnel qui unit telle détermina-

tion, par exemple l'âge, à telle forme de réaction, par exemple le radicalisme, on veut ensuite faire comme si cette relation n'avait jamais été comprise. On cherche à faire jaillir la relation de l'expérience elle-même. Pour cela, on en appelle à l'instrument statistique, et principalement à la corrélation. Or la corrélation ne saurait, toute seule, conduire à l'établissement d'une liaison causale. La remarque en a bien souvent été faite (cf. par exemple Flemming, 1928, Peatman, 1937). En ce qui concerne notamment le coefficient de corrélation r de Pearson, dit de « moment-produit », dont l'usage est presque de règle dans la psychologie différentielle, plusieurs remarques doivent être rappelées. D'abord, un r égal à 0 n'indique nullement l'absence d'une relation, mais simplement la non-linéarité de ladite relation. En second lieu, l'intensité de la relation n'est nullement mesurée par la valeur de r. Enfin un r très grand, s'il établit l'existence d'une fonction presque linéaire, ne permet pas encore d'affirmer que les phénomènes qu'il relie sont en état de dépendance causale. Ils peuvent aussi bien être, l'un et l'autre, l'effet d'une cause commune restée dans l'ombre. L'usage de la corrélation indique surtout que, volontairement ou non, on n'a pas analysé les phénomènes variant simultanément. L'étude des déterminations externes, et de leurs corrélations avec les opinions, ne saurait en aucun cas être considérée comme aboutissant à des conclusions définitives et se suffisant à elles-mêmes. Elle pose de nouveaux problèmes, qui devront être traités dans un esprit différent, par d'autres méthodes.

Les déterminations externes indiquent en réalité la situation dans laquelle se trouve placé un individu. L'analyse des corrélations entre les différents facteurs et les opinions qui les accompagnent, prouve essentiellement que le sujet n'est pas une entité abstraite, jouissant d'une indépendance absolue à l'égard du donné, une *tabula rasa*. Il vit avec un corps, dans un milieu, muni d'aptitudes mentales, et d'une somme limitée de connaissances. Tout cela

constitue la base objective de son expérience, la situation qu'il devra interpréter, à laquelle il devra réagir, les cadres de son adaptation aux problèmes d'opinion qui se posent à lui, ou mieux, qu'il se pose. Le sujet réagira donc en adolescent, en individu masculin intelligent, riche, appartenant à une famille unie et de tradition religieuse. On pourra, si l'on veut, rechercher les normes d'opinions dans chacune de ces catégories d'âge, de sexe, d'intelligence, de fortune, de milieu familial. Mais ces normes n'ont pas tant d'intérêt par le fait qu'elles permettent une prévision moyenne, que parce qu'elles sont pensées par l'individu. L'individu se pense lui-même comme adolescent mâle, intelligent, riche, etc. Il sait ce qu'on attend de lui. Il lit le reflet de lui-même dans le comportement d'autrui à son égard. Avant qu'il ait pris une initiative, il se trouve qu'un rôle lui est confié. Mais il n'est pas enchaîné par le rôle. Il peut le jouer bien ou mal, avec conscience ou négligence, d'une manière classique, docile, médiocre, ou avec fantaisie, liberté, autorité, génie. En un mot, les déterminations qu'on peut objectivement qualifier de corporelles, sociologiques, intellectuelles, sont, pour l'individu, de nature psychosociale. Il les interprète, les autres les interprètent, et il leur donne finalement leur signification par rapport à l'interprétation d'autrui.

Le rôle de ces déterminations externes est donc bien plus complexe et nuancé que ne le laisserait prévoir une philosophie naturaliste. Données au sujet en un sens, elles ne s'imposent pas à son action, mais à sa pensée tout entière. Elles sont une partie du donné de son expérience, à savoir le donné de sa personnalité. Le rôle des déterminations externes est, si l'on peut reprendre la notion scolastique, un rôle de cause matérielle par rapport à l'édification de la personnalité. On s'explique désormais pourquoi il a paru si essentiel, dans l'estimation des opinions individuelles, de les replacer dans le groupe social dont l'individu est membre. La signification d'une opinion consiste dans son

intention. Or cette intention doit être interprétée depuis son point de départ. L'origine de l'individu par rapport à lui-même, ce sont ses déterminations. Et l'on voit le sens qu'il faut donner dans ce travail à la notion de groupe social, dont on a fait un si constant usage en étudiant les distributions d'opinions. Le sexe féminin, la majorité, la condition ouvrière, etc., sont des groupes sociaux par rapport aux opinions, ou du moins à certaines opinions, parce que objectivement ces catégories fondent des réactions d'opinions différentes, et que subjectivement elles sont pensées par les individus comme les cadres dans lesquels se posent les problèmes d'opinions. La notion de détermination externe est co-extensive à celle de groupe social.

Chapitre XI

LES MÉCANISMES INTIMES

(1) La notion de mécanismes psychologiques. — (2) Les mécanismes d'assimilation progressive. — (3) Les crises et les mécanismes de résolution. — (4) L'adaptation psychosociale. — (5) L'automate psychologique.

(1) La notion de mécanismes psychologiques

L'insuffisance de la psychologie différentielle pour rendre compte des opinions de la personne se manifeste, on vient de le voir, à deux points de vue complémentaires. Les déterminations externes ne suffisent pas à faire prévoir à coup sûr la conduite d'opinion d'un sujet particulier. Elles aboutissent à des moyennes sur lesquelles on peut faire fond dans bien des cas. Mais l'impossibilité d'une prédiction certaine montre assez que la psychologie différentielle est incapable de formuler des lois. D'un autre côté, les opinions ne sont pas convenablement expliquées par les déterminations externes. Ce n'est pas le fait biologique ou financier, de l'âge, du sexe, de la catégorie économique qui produit les différences d'opinions. C'est la signification psychologique et sociale pour l'individu et son milieu, qui possède une efficace causale. En d'autres termes, l'individu n'est pas vraiment déterminé. Entre la détermination externe et la conduite d'opinion, se place un processus mental, ou intermental. Les deux insuffisances sont d'ailleurs liées. Si la psychologie différentielle ne peut, ni prévoir avec certitude, ni expliquer d'une manière satisfaisante,

c'est qu'elle n'a pas la possibilité d'atteindre la relation exacte qui réunit la détermination externe à l'opinion. Elle peut mettre en évidence des consécutions régulières, ou presque régulières. La loi rationnelle demeure hors de ses prises. En un mot, par superstition d'un impossible idéal d'objectivité (ou plutôt d'objectivisme), elle reste sur le plan de l'empirisme aveugle.

La théorie des mécanismes psychologiques essaye de dépasser cette manière d'aborder le problème. Elle introduit dans l'obscurité de l'observation ou de l'expérimentation pures des concepts nouveaux. Une telle façon de procéder comporte sa part d'arbitraire. Le découpage conceptuel doit respecter les articulations de la réalité. Mais, pour poursuivre une métaphore empruntée à Platon, l'anatomie du réel n'est rien moins qu'apparente. Encore faut-il ajouter que l'agencement des parties, que tendent à reproduire nos concepts, est particulièrement inobservable lorsqu'il s'agit d'opérations. Car d'une opération nous constatons le point de départ et le résultat. Ce qui se passe dans l'entre-deux, le processus dynamique qui conduit de l'un à l'autre ne pourrait être saisi qu'en étant immobilisé. C'est bien ce qui a lieu lorsqu'on isole les *phases* du processus. Mais l'énigme se pose à nouveau entre les phases. Et une multiplication indéfinie de ces coupes, si loin que théoriquement on la suppose poussée, ne reproduira jamais, après juxtaposition des moments du processus, la continuité d'action en quoi réside son essence. Les mécanismes ne sauraient donc être *donnés* dans l'expérience.

La science de la nature a depuis longtemps renoncé à utiliser le concept de mécanismes. L'attraction ou l'évolution n'impliquent, dans la pensée scientifique moderne, aucune opération véritable. Ce sont des mots qui résument, en langage vulgaire, des relations fonctionnelles entre des éléments déterminables par l'expérience. Ce qu'on appelle légitimement processus évolutif, c'est simplement le fait que des formes intermédiaires apparaissent, qui évoquent

une transition entre une forme initiale et une forme ultérieure. Toutefois, il faut prendre garde que la situation est toute différente dans le domaine de l'esprit. Considéré en lui-même, l'esprit n'est rien d'autre qu'un système d'intentions et de significations. Une détermination originaire n'est rien dans un sujet, si elle ne prend un certain sens. Pour reprendre un exemple examiné antérieurement, la différence des sexes n'est point, pour les individus, de l'ordre du biologique ; elle consiste seulement dans une reconnaissance sociale acceptée par les individus. De même il serait absurde de considérer une conduite, verbale ou autre, comme une modification de l'univers physique. La réalité de la conduite réside dans sa seule intention, active ou passive, laudative ou offensante, approbative ou réprobative. La notion de mécanisme, vouée à demeurer purement formelle, et par là inefficace, dans la science de la nature, s'impose dans le domaine de l'esprit. Le processus qui fait passer de la signification initiale d'une détermination à l'intention d'une conduite, est une réalité. La Nature n'*agit* que d'une manière métaphorique. Mais l'esprit *pense* littéralement. On appellera mécanismes les formes de cette pensée.

Une justification supplémentaire, mais non moins importante, de la recherche des mécanismes intimes d'opinion, consiste dans le fait que l'individu a une histoire. Le temps qui coule pour un individu n'est pas un simple milieu linéaire, dans lequel des événements prennent place. Il produit des fruits, il les mûrit. L'histoire d'un homme, comme l'histoire humaine en général, est orientée vers son issue, elle possède une finalité, non logique, mais réelle. Sans doute, comme dans toute histoire, les conséquences d'un événement ne peuvent être prévues au moment où il se produit. Mais lorsqu'il a porté ses fruits, son importance peut être exactement appréciée. Ce caractère de finalité achève la description de la notion de mécanisme psychologique. Un mécanisme psychologique est la forme d'un

processus réel dans l'individu, qui, partant de déterminations significatives, tend vers la production d'une conduite intentionnelle.

La considération des mécanismes intimes est donc une préoccupation indispensable de la psychologie de la personne. La personne n'est pas un simple objet, dont les déterminations objectives entraînent des réactions également objectives. Elle s'assimile ses déterminations, elle les utilise. Au besoin, elle les résout, elle les surmonte, lorsque celles-ci provoquent en elle-même des conflits. Enfin, elle s'adapte au monde social, qui est son milieu véritable, bien plus que l'univers physique. C'est dans ces trois directions que l'analyse psychologique doit rechercher la nature des mécanismes producteurs des opinions individuelles. On le prévoit, il faudra ici abandonner le terrain confortable, mais stérile, de l'expérience objective. Ce n'est pas à dire pour autant qu'on reviendra à la méthode de l'introspection. Le procès de l'introspection, rappelé en son lieu (chap. I, p. 26) n'a pas à être revisé. L'examen de conscience n'est qu'un phénomène psychologique, mais il se trouve que le psychologue est homme lui-même, apte à comprendre les intentions de la conscience. La méthode propre à l'étude des mécanismes, c'est la réflexion de conscience, la reconstruction compréhensive, qui ne feint plus artificiellement de méconnaître le sens des démarches de la conscience, de les prendre pour des choses, mais qui s'efforce de les considérer intégralement pour ce qu'elles sont, c'est-à-dire comme des intentions, vers un but à la fois réel et non posé à l'avance. A côté de l'expérience objective, il existe une expérience psychologique, qui apparaît comme la méthode propre de la psychologie personnelle.

(2) Les mécanismes d'assimilation progressive

Le domaine dans lequel se pose la question des mécanismes formateurs d'attitude doit être délimité. Toutes les opinions ne sont pas personnelles. Toutes les expériences

ne sont pas ressenties comme concernant la personnalité. Dans bien des cas, le sujet se contente d'adopter des attitudes toutes faites, qu'il trouve dans le milieu où il vit. Et c'est pourquoi les opinions présentent si souvent les caractères d'incohérence et d'instabilité. Car personne n'y est attaché. De cette nature sont certainement nombre de « verbations » dénoncées par Bain dans son étude sur le changement des croyances chez les jeunes étudiants (1936). Il ne faudrait cependant pas confondre ces opinions avec les stéréotypes, acceptés par le sujet en qualité de membre d'un groupe social. On verra au contraire que l'adoption des stéréotypes est un mécanisme personnel d'une grande importance dans la formation de la personnalité sociale. En réalité, ces attitudes très superficielles ne sauraient nous intéresser à ce point de notre étude : elles ne définissent pas la personne, puisque la personne ne se les assimile pas. Ce sont de simples réactions opportunistes, aussi indifférentes à l'individu, et aussi peu significatives de sa personnalité que les mille gestes quotidiens par lesquels nous nous adaptons immédiatement aux conditions du milieu matériel.

Le problème de l'assimilation de l'expérience dans la formation des attitudes ne commence à se poser que dans la mesure où le sujet prend, à cette occasion, la conscience de soi-même. Il y est grandement aidé par le comportement d'autrui à son égard. L'imprécision, l'incohérence et l'instabilité des opinions chez les jeunes, bien souvent signalées, proviennent, au moins partiellement de ce que les adultes n'attribuent aucune importance à leurs opinions. Mais l'attention croissante prêtée par les maîtres, les camarades, les grandes personnes aux réactions verbales des étudiants, la considération et surtout la mésestime et le ridicule qu'elles leur attirent, éveillent progressivement l'idée que les opinions jouent un rôle important dans leur statut personnel. La conscience de soi s'étend aux opinions et réalise la condition indispensable à leur personnalisation. Ultérieurement, le statut de citoyen, d'électeur, de membre du

public, auquel s'adressent avec déférence les pouvoirs publics et les publicistes du journal et de la radio, renforce cette conscience de soi. L'individu s'avise que ses opinions sont une part de sa personnalité, sur laquelle il sera jugé et reconnu.

Le mécanisme le plus élémentaire de la transformation d'une expression verbale en attitude est *l'habitude*. On se représente souvent l'habitude comme la répétition automatique et indéfinie d'un acte une fois accompli. C'est envisager ce processus d'une manière grossièrement extérieure. S'il y a répétition dans l'habitude, ce ne peut être qu'une répétition d'intention (1). Mais là encore il apparaît qu'une telle description est insuffisante. La répétition d'une intention n'est habituelle que si elle est elle-même intentionnelle. En d'autres termes, le processus d'habitude consiste à s'imiter soi-même. Une description correcte de l'habitude doit être présentée de la manière suivante : une situation demandant une réaction adaptée, l'individu invente plus ou moins spontanément une conduite. Si elle réussit, il aura tendance par la suite, en présence d'une situation analogue, à faire l'économie d'une invention nouvelle, en copiant la conduite antérieure. Il est clair que ce processus se produit fréquemment dans le domaine des opinions. Lorsqu'un problème d'opinion se trouve posé, le sujet le résoud au mieux suivant ses ressources présentes — son information, ses aptitudes intellectuelles, ses attitudes préexistantes. Plus tard il répétera la réaction en faisant l'économie de l'effort de pensée. La stabilité des opinions n'est donc souvent qu'une marque d'inertie intellectuelle. Si les sujets plus âgés sont plus stables, comme il ressort des études de MARPLE (1933), GUNDLACH (1937),

(1) Cf. la pénétrante analyse du rôle de la répétition et de l'intention dans l'habitude *in* P. GUILLAUME. *La Formation des habitudes*, Paris, Alcan, 1936, 1 vol. in-16, 206 p., p. 29-32, et notamment la distinction entre « les répétitions réelles de l'acte appris et les pseudo-répétitions qui ont servi à l'apprendre » (p. 31).

JONES (1938), LORGE (1939, 2), etc., c'est sans doute en raison d'une spontanéité graduellement décroissante de la pensée.

Une conséquence intéressante de la tendance à reproduire automatiquement ses propres réactions a été analysée par G. W. ALLPORT sous le nom d'*autonomie fonctionnelle* (1937, p. 191-207). Déjà pressenti par WOODWORTH (1918) et STERN qui a décrit la transformation des « phénomotifs » en « génomotifs » (1935, p. 569), le principe de l'autonomie fonctionnelle se réfère à la persistance de certaines conduites, longtemps après la disparition des conditions qui leur ont donné naissance. Pour reprendre les exemples de ALLPORT, le principe de l'autonomie fonctionnelle est illustré par le cas de l'ancien marin qui garde la nostalgie de la mer, du citadin qui regrette sa colline natale, de l'avare qui continue à accumuler des trésors. Les maniaques de la discipline et de la ponctualité, décrits par LE SENNE (1930, 299-304) sous le nom de « jacquemarts », « chez qui le besoin d'ordre finit par se satisfaire d'une manière complètement désintéressée », montrent l'extension que prennent parfois les effets de l'autonomie fonctionnelle. Il apparaît que ce principe joue un rôle important dans l'explication de certaines persistances insolites d'opinions. Pour demeurer sur le plan des illustrations familières, tout le monde connaît de ces hommes d'affaires enrichis qui gardent un attachement sentimental aux idéaux passablement révolutionnaires de leur jeunesse, bien que leurs intérêts, leurs attitudes et leur conduite présents y soient opposés d'une manière absolue. Le principe de l'autonomie fonctionnelle est apte notamment à rendre compte de la remarque assez surprenante faite par ROSANDER (1939). Analysant au point de vue de l'âge des sujets les résultats d'une enquête due à H. BELL, ROSANDER a constaté que certaines questions seulement entraînent des réponses variant avec l'âge. Ce sont celles qui concernent la boisson, le vote, l'assistance aux offices. Celles qui concernent la

guerre, le travail des enfants, l'aide aux chômeurs, la réglementation du travail par l'État, etc., appellent des réponses dont le pourcentage reste constant, quel que soit l'âge. Or, remarque l'auteur, les premières concernent des actions, les secondes sont purement verbales. Le principe de l'autonomie fonctionnelle joue pour ces dernières, tandis que les nécessités changeantes de la vie le maintiennent en échec dans le premier cas.

Cependant les choses ne se passent pas toujours d'une manière aussi simple. L'habitude et l'autonomie fonctionnelle fixent dans l'individu des opinions spécifiques, isolées. Si ces mécanismes fonctionnaient seuls, la personnalité présenterait un aspect chaotique et incohérent. En réalité, on l'a vu, les opinions se rattachent à des attitudes profondes, qu'on peut elles-mêmes réduire souvent à des facteurs, des traits, des valeurs personnelles. Au surplus, une personne qui prend conscience de soi tend à systématiser et à affiner sa conduite. L'analyse *a priori* et la description expérimentale conduisent à rechercher de nouveaux mécanismes d'assimilation, qui sont respectivement l'intégration et la différenciation.

Le mécanisme d'*intégration*, bien connu des psychologues comme jouant un rôle décisif dans la formation de la personnalité (cf. Burnham, 1924), est peut-être le processus le plus fréquent et le plus important dans la constitution des opinions personnelles. Par intégration on désigne la systématisation des expériences individuelles en une « expérience » unifiée, et des réactions occasionnelles et souvent contradictoires en une conduite. Toutes les études qui ont eu la préoccupation de rechercher le mode de formation des attitudes, ont mis en lumière le processus d'intégration. Ainsi Vetter et Green (1932), explorant les causes de l'athéisme chez 350 sujets, découvrent que 75 fois cette attitude est attribuée à de vastes lectures historiques, scientifiques ou religieuses. Sur les 11 biographies intellectuelles de radicaux publiées par Diamond (1936),

9 présentent des cas d'intégration indiscutables. Particulièrement net est le cas de E. W... (p. 37-39). Cette jeune fille, de famille républicaine, était restée indifférente à la politique pendant son adolescence. Appartenant à un groupe d'étudiants où l'on traitait de questions d'actualité, et chargée de présenter un exposé, elle choisit pour sujet la Cour internationale de Justice. Cette étude lui ouvre des horizons sur la politique étrangère. Elle devient pacifiste et participe à quelque propagande antibelliciste. Pourtant, réformiste intellectuellement, elle demeure de tempérament inactif. La culture de soi lui suffit. Elle dévore la littérature contemporaine, ne manque pas un spectacle, mais jouit de tout d'une manière à peu près égale. Elle conserve de nombreux préjugés. Elle est anti-catholique, anti-sémite, mais rejette l'idée de la persécution religieuse. Elle est non pratiquante. En 1932 elle trouve une situation à New-York et rencontre plusieurs sympathisants communistes. Préparée par de longues discussions, fille elle-même d'un industriel bon et conscient de ses devoirs, elle a réponse à tous les arguments. « Ces résistances, dit-elle, furent surmontées patiemment. En novembre 1932, je votai pour Norman Thomas » (le candidat socialiste). Elle défend désormais les idées de gauche dans les discussions avec sa sœur. Elle est très impressionnée par les réunions électorales communistes. Elle aime chanter l'*Internationale*, bien qu'en principe les manifestations de foules lui répugnent. Elle participe aux manifestations du 1er mai. Rudoyée par un agent de police, elle fait l'expérience de la force employée en l'absence de provocation. Une dernière résistance : elle ne saurait admettre l'idée d'une révolution. Cette dernière barrière tombe après trois mois de lecture de la presse communiste. Cependant, elle n'adhère pas totalement. Elle aide un ami engagé dans la propagande de gauche, reste abonnée constamment aux journaux extrémistes, dont la diffusion l'impressionne beaucoup. Mais elle ne veut pas encore abdiquer sa liberté, se soumettre à la discipline

d'un parti. « Il me restait, écrit-elle, une résistance émotionnelle à l'extrémisme. Adhérer au parti apparaissait la démarche logique, mais trop active. » Cependant, priée de donner son adhésion, elle finit par céder en octobre 1934. Le mécanisme d'intégration apparaît clairement sur cet exemple. Le sujet est d'abord le jouet de ses contradictions. E. W... est indifférente en politique, mais elle s'intéresse à l'actualité. Plus tard, bien que de tendance contemplative, elle participe à une propagande pacifiste. Elle collabore à l'œuvre révolutionnaire, tout en repoussant l'idée de révolution. Elle est pleine de préjugés « bourgeois » mais elle participe volontiers aux discussions communistes. Elle répugne aux manifestations populaires, mais elle se mêle à des réunions, des banquets, elle chante avec les autres, etc. Les expériences qu'elle fait la façonnent peu à peu : sa conférence sur la Cour internationale, puis les arguments de ses compagnons de travail, l'atmosphère des réunions politiques, sa participation active, la découverte de la brutalité injustifiée du pouvoir, la propagande quotidienne des journaux, unifient progressivement ses opinions et sa conduite. Finalement elle se livre totalement au communisme. Dans les études biographiques publiées par Murphy et Likert (1938) on reconnaîtrait un processus analogue dans la formation des opinions. On se souvient par exemple du cas de Tom O'Leary (cf. *supra* p. 87) : chez lui aussi les expériences personnelles, le spectacle renouvelé des excès de l'ivresse, la lecture des journaux et une réflexion sur les effets de la législation prohibitionniste, ont intégré une attitude complexe d'opposition à la liberté de l'alcool et aux mesures prises pour l'entraver.

L'intégration est donc un mécanisme très fréquent et très important de la constitution des attitudes. Il aboutit à organiser chez l'individu une hiérarchie de plus en plus systématique d'opinions, d'attitudes, de facteurs, de valeurs. Stagner (1936, 2) a montré que l'intégration des attitudes augmente avec l'âge des sujets. Son terme est une

personnalité totalement unifiée. On verra au chapitre suivant quelles conditions sont requises pour que ce résultat soit atteint. En attendant, le mécanisme d'intégration appelle encore un certain nombre de remarques. D'abord l'intégration se développe dans la durée, et s'identifie avec l'histoire même de l'individu. Mais pas plus que celle-ci, elle ne suit une marche régulière et monotone. Charlotte BÜHLER (1933) en étudiant les biographies de quelque 200 personnages éminents a reconnu l'existence de cinq périodes dans la vie, marquant les phases de l'ascension et du déclin de l'activité. L'intégration des attitudes obéit à un rythme analogue. Les stéréotypes les plus profonds doivent être intégrés dès la petite enfance. HOROWITZ (1936) a constaté que le préjugé à l'égard des nègres est déjà constitué à l'âge de 5 ans. L'existence d'un autre point d'inflexion vers 21 ans a été établie par WOOLSTON (1934) correspondant au changement du statut social de l'individu. Une autre étude, due à GUNDLACH (1939) montre un nouveau remaniement vers la cinquantaine, lorsque le sujet peut considérer que sa vie est faite désormais, qu'il n'a plus lieu de craindre ni d'espérer de l'avenir. Il est regrettable qu'une étude d'ensemble de cette question n'ait pas été entreprise. Elle montrerait sans doute en lumière de véritables pulsations dans l'activité formatrice des opinions. D'un autre côté, il faudrait considérer la solidité et la richesse de l'intégration. Les opinions de bien des hommes ne sont bien intégrées que par l'indigence de leur expérience. Ils ne font nul effort pour élargir leur horizon. Délibérément ils ignorent, ils nient ce qui dépasserait les limites de leur modeste vie quotidienne. Bien plus, les événements passent sur eux sans les troubler. Comme ils n'assimilent pas, aucun problème d'adaptation et d'intégration ne se pose. L'intégration est parfaite parce que sans contenu. Inversement, la multiplicité des expériences produit fréquemment un effet de miroitement qui désoriente l'individu. C'est alors qu'il se rattache aux stéréotypes, aux formules, aux mots d'ordre,

qui lui apportent une sécurité apparente, tout en installant chez lui la pluralité et la contradiction. La préparation militaire, Rogers l'a montré (1935), développe les attitudes militaristes, mais laisse subsister des attitudes pacifistes. Une intégration imparfaite peut même aboutir à scinder la personne en des *moi* divers. James s'est plu à insister sur cette multiplicité personnelle. « L'individu, dit-il (1890, t. I, p. 294), possède autant de personnalités sociales différentes, qu'il existe de groupes distincts de qui les opinions lui importent. » La coexistence des opinions publiques et des opinions privées illustre cette imparfaite intégration.

Inverse du précédent, moins apparent, mais peut-être aussi important est le mécanisme de *différenciation*. A considérer, comme le fait Holt (1931), l'activité individuelle dans toute sa généralité, on voit qu'elle consiste essentiellement en mouvement vers, et mouvement loin de, en extension et en rétraction, en « adience » et en « abience ». L'opinion participe, on l'a vu, de ce caractère (cf. *supra* p. 22). Toute attitude, remarque Allport (1935), est dans son essence bi-polaire, elle est acceptation ou rejet d'une formule, amour ou haine d'un homme, respect ou mépris d'un idéal. L'individu le plus jeune, le moins sûr, est aussi le moins nuancé dans ces réactions. Il a des opinions massives, exagérées, invitant l'interlocuteur à présenter des réserves, à appeler des précisions. C'est visiblement à cet étage primitif, antérieur à toute différenciation, que se reportait Benda lorsqu'il esquissait sa théorie vigoureuse, mais bien grossière, des opinions (1928). Cet auteur considère que les idées politiques et religieuses d'un sujet ont pour fonction principale de satisfaire en lui le besoin d'éprouver des sentiments antithétiques. La xénophobie et le racisme se perdent dans la haine, comme le cosmopolitisme et la tolérance se rattachent à la sympathie. L'orgueil et la « détente du moi », le goût de la surprise et celui de la sérénité fondent de même, selon Benda, des attitudes opposées. Il ne voit pas que ces dispositions diffuses et

indifférenciées se spécialisent avec l'assimilation de l'expérience. L'athéisme est un « sous-produit » du matérialisme socialiste, comme l'ont constaté Vetter et Green (1932) (réponse de 30 sujets). Goldman (1926) étudiant la vie de Johann Most, montre que l'attitude anarchiste est une spécification de la révolte envers la vie.

L'autobiographie de M. M..., publiée par Diamond (1936, p. 35) donne un exemple assez complet de ce processus de différenciation. Née de parents étrangers, pauvres, menant une vie difficile, M. M... a eu une enfance assez malheureuse. Elle fait des études assez incohérentes. Désire entrer à l'Université, ne le peut à cause de la maladie de son père, qui finit par mourir. Adolescence fiévreuse : tourmentée au sujet de l'Univers, timide à l'excès, très attachée à ses amies, beaucoup de solitude. Forcée de travailler. Souffre. Finalement obtient une assez bonne situation. Poursuit des études indépendantes, notamment de philosophie. Discute constamment avec ses compagnons de travail au sujet de Dieu, leur démontre son inexistence. Interprète en leur présence l'actualité en conformité avec les doctrines socialistes, se brouille avec eux. Se met à écrire, reçoit les encouragements de ses employeurs, et les repousse, en se plaignant avec amertume d'être contrainte de travailler. M. M... mûrit ainsi son idéologie pendant une période de trois ou quatre ans « bien qu'on puisse, dit-elle, en trouver des traces antérieures dans une tendance générale ». Passionnée par les problèmes sociaux, elle souffre pour les pauvres diables, elle est hantée du sentiment de la justice qu'elle transporte dans la vie quotidienne. Elle commence par être démocrate, puis devient socialiste, puis communiste. « A présent, ajoute-t-elle, la vie est devenue pleine de signification. » — Le processus est ici l'inverse du cas de E. W..., bien que le résultat soit le même. M. M... n'intègre pas ses expériences successives, qui, malheureuses au départ, lui sont de plus en plus favorables. Sa situation s'améliore, elle se fait des amis, elle rencontre des patrons

compréhensifs. Mais elle compromet ses amitiés, repousse l'aide qu'on lui offre, continue à souffrir. C'est qu'en même temps l'attitude se différencie. Du plan métaphysique, elle descend à la religion, puis à la politique. Là même, la position se précise de plus en plus. Démocrate sans doute par opposition au parti au pouvoir (nous sommes aux environs de 1931), elle devient socialiste après l'élection de Roosevelt, et finalement adhère au parti extrémiste.

Le mécanisme de différenciation, inverse de l'intégration, semble devoir amener dans l'individu des effets également opposés. L'intégration systématise, la différenciation spécialise et dissocie les opinions d'abord massives. Dès lors, si l'un et l'autre mécanismes reçoivent leur explication dans la finalité de la conscience de soi, comment une fin identique peut-elle amener des résultats contradictoires ? Comment la conscience de soi peut-elle amener la personne tantôt à l'unité idéale de ses tendances, et tantôt à la multiplicité réelle ? En réalité, ces deux mécanismes sont généralement complétés par un troisième, connu sous le nom de *rationalisation*. La rationalisation est le processus par lequel un individu tente de rationaliser sa conduite, c'est-à-dire de la présenter, à lui-même et aux autres, comme rationnelle (1). VAUGHAN (1930) a mis en évidence ce processus, en analysant 762 lettres d'électeurs expliquant pourquoi ils voteront pour Hoover, candidat favorable à la prohibition, ou pour Smith, candidat des humides. Les raisons données peuvent être classées en trois catégories : d'abord la position d'opinion du sujet sur la prohibition (133 lettres) ; puis son attitude religieuse (109 lettres) ; enfin la personnalité des candidats, dans la mesure où elle concerne soit la prohibition, soit la religion (495 lettres). L'analyse détaillée des lettres montre clairement que les arguments utilisés représentent l'expérience limitée des sujets ; ils ne prennent pas la peine de réfléchir ou de discuter. Ils proclament leur foi.

(1) Comparer la théorie des dérivations selon PARETO (cf. *supra*, p. 258).

Ils ne cherchent d'ailleurs pas leurs mobiles véritables. Ils se contentent de reconstruire rationnellement leur décision. VETTER et GREEN concluaient leur enquête sur les causes de l'athéisme (1932) d'une manière analogue. Alors qu'objectivement les athées se rencontrent surtout chez ceux qui ont eu une enfance malheureuse, alors que subjectivement cette attitude correspond à une révolte émotionnelle, la plupart des sujets invoquent l'influence de lectures, la conséquence d'une philosophie de la vie, ou l'effet de l'éducation. BEAN (1933) de son côté demande à un groupe de sujets s'ils sont disposés à accepter des idées nouvelles, et pour quelles raisons. La confrontation des réponses progressistes et conservatrices fait apparaître des analogies étonnantes.

Causes de changement d'attitude	Progressistes	Conservateurs
Instruction ou lectures	27 %	28 %
Réflexion personnelle	12 %	15 %
Effet de l'expérience	12 %	18 %

En réalité en tout sujet il se déclenche un mécanisme de rationalisation par lequel les opinions, formées par habitude, intégration ou différenciation, tendent à être présentées dans un jour acceptable. Mais cette rationalisation a elle-même pour effet de former de nouvelles attitudes. Le sujet se décrit à lui-même et se décrit le monde d'une manière satisfaisante à la fois émotionnellement et intellectuellement. Les opinions pessimistes des radicaux, optimistes des conservateurs, dérivent de la tendance rationalisée à tout changer ou à tout préserver. De bonne foi le révolutionnaire croit que ce monde est mauvais, qu'il a fait l'expérience froide et impartiale de son imperfectibilité désespérante : sans quoi, comment pourrait-il vouloir tout bouleverser ?

A cet égard, il est intéressant de suivre quelques-unes des spécifications si nombreuses du processus de rationa-

lisation. La plus connue est la *projection*. Par la projection, l'individu attribue à autrui les dispositions ou les attitudes qu'il possède lui-même, surtout lorsqu'elles sont fâcheuses. La projection est en relation directe avec l'ignorance de soi, comme l'a démontré Sears (1936). Willoughby (1930, 3) a établi l'existence du processus de projection dans les jugements moraux : un sujet est d'autant moins disposé à reconnaître la maturité émotionnelle d'une conduite qu'il est lui-même émotionnellement plus instable. La signification de la projection n'est pas douteuse : nous nous efforçons par là de changer le monde, d'une manière plus ou moins magique. Notamment en préjugeant que les autres hommes agissent ou pensent d'une certaine manière, nous nous assurons à nous-mêmes la sécurité du plus grand nombre, nous nous rallions à une majorité imaginaire. Katz a trouvé qu'un étudiant considère la fraude comme d'autant plus répandue qu'il est plus porté lui-même à frauder (1928).

Le processus inverse, mais aboutissant au même résultat, est l'*introjection*, avec son cas particulier, l'*identification*. Le sujet qui se reconnaît dans une situation, un groupe (introjection), ou une personne (identification), pense comme s'il était lui-même l'âme du groupe, de la situation, ou de la personne. Ou plutôt il a choisi par avance son image extérieure, et il justifie son attitude à ses propres yeux et à ceux d'autrui en invoquant cette ressemblance intime. Le récit de M. M... (cf. *supra* p. 301) contient des traces d'introjection lorsqu'elle dit : *felt sorry for under-dog*, « je souffrais pour les pauvres diables ». Là réside la justification implicite de son attitude de révolte croissante, malgré l'amélioration de sa situation.

Le mécanisme de rationalisation risque donc d'apporter une assimilation illusoire de l'expérience individuelle. Comme le remarque Allport (1937, p. 172), il admet toutes les nuances, du trivial au grandiose. La philosophie personnelle de la vie n'est souvent qu'un effort pour justi-

fier une attitude hâtive adoptée dans la jeunesse. Mais d'un autre côté, il n'y a pas, on le verra, de personnalité achevée sans une systématisation profonde et vécue de la pensée. Quoi qu'il en soit, il faut reconnaître que la pente de la rationalisation est dangereuse. Elle risque d'être une assimilation à rebours, elle tend en un mot à l'*autisme*. Il existe un autisme des opinions. Le sujet n'a plus le sens du réel, ni celui de soi-même. Il construit un avenir, un passé, un présent, qui conviennent à ses espoirs ou ses craintes, à ses ambitions ou ses renoncements. Dans ce monde imaginaire, il se ménage à lui-même une place qu'il est seul à connaître. Il fausse toutes les perspectives. Aucune nouvelle expérience ne peut plus être intégrée, aucune réaction n'est plus différenciée. Il n'apprend plus rien, il ne sait plus nuancer son action, parce que pour tout événement, toute action, il dispose d'une théorie préalable. On pense ici au monde imaginaire construit patiemment par Jean-Jacques, l'homme des paradoxes sincères.

(3) Les crises et les mécanismes de résolution

Les mécanismes étudiés jusqu'à ce point fonctionnent d'une manière graduelle et paisible. Malgré le caractère rythmé et pulsatoire de certains d'entre eux et notamment de l'intégration, ils ne rompent pas la continuité de l'histoire individuelle. La vie se *déroule*, plus ou moins accélérée, plus ou moins dérivée par les événements imprévisibles. Il semble souvent que tout l'art du biographe consiste à retrouver la continuité secrète qui circule en-dessous des apparences diverses et changeantes. Mais le développement des opinions n'est pas seulement progressif. L'individu traverse des crises. Il apparaît même à certains (Faris, cité par Bain, 1930 et Allport, 1935) que l'attitude résulte essentiellement des situations de crises. Il est donc indispensable d'étudier les crises, et les mécanismes qui tendent à les résoudre.

Différents auteurs ont signalé le rôle des crises dans la formation des opinions. Davis (1930) analysant le développement de quelque 160 chefs communistes, note que certaines conversions sont dues à des expériences insolites, sensationnelles ou douloureuses. Baumgarten et Prescott (1928), ont étudié comment des attitudes patriotiques passionnées se sont développées chez de très jeunes enfants polonais à l'occasion des événements terribles dont ils étaient les spectateurs. Vetter, déjà fréquemment cité, pour ses travaux de 1930 et de 1932, insiste beaucoup sur le fait que de très nombreux sujets, attachés à des opinions très atypiques en matière politique et religieuse, ont eu une enfance malheureuse et ont notammment souffert comme fils aîné de la famille. Moore a construit une biographie du poète Shelley (1922), en rattachant les multiples manifestations de son attitude de rebelle intégral à quelques pénibles circonstances de sa jeunesse, et notamment à l'humiliation subie à l'école de Sion House, un jour que le maître se moqua de deux vers latins qu'il avait plagiés dans Ovide.

Le fait de l'influence des crises est donc bien reconnu. Il est plus difficile d'analyser cette influence, et surtout le mécanisme de résolution qui en dérive. Il y a dans toute crise un élément irréductible, au delà de toute analyse. Le voyage de Louis Veuillot à Rome, la rencontre de Descartes avec Beeckman, tant d'autres conjonctures célèbres, aux conséquences si importantes pour la découverte de valeurs nouvelles et la formation d'attitudes définitives, transcendent l'intelligibilité. Un document autobiographique, rapporté par Murphy et Likert (1938, p. 189) illustre bien, malgré sa modestie et son peu d'éloquence, ce qu'il y a d'irrationnel dans la conversion : « D'aussi loin qu'il me souvienne, écrit le sujet (Ralph Sergi), je n'ai jamais eu de sentiments hostiles à l'égard des Juifs. En fait, de 9 à 14 ans, j'eus deux camarades juifs, et c'étaient de très bons garçons. Pourtant, leur type n'était pas pareil

à celui des autres. Quand je commençai à travailler, j'entrai en contact avec d'autres Juifs. Quand ce n'était pas dans le métro, c'était à l'école du soir. A l'école du soir, la majorité des élèves étaient juifs et d'un type assez bas. Ce fut là que je commençai à ne point les aimer, mais pas très profondément. Le vrai tournant de mes sentiments, ce fut lorsque deux Juifs m'empruntèrent quelques-uns de mes livres, et ne me les rendirent jamais malgré mes réclamations réitérées. Cet incident ne prouvait rien, et aurait pu aussi bien se produire avec des Chrétiens. Pourtant, il m'affecta sérieusement alors, parce qu'ils étaient Juifs. Ces sentiments semblent avoir persisté, et même s'être renforcés. » Dans ce texte, on aperçoit clairement l'insistance du sujet à retenir la gratuité et l'insignifiance de l'incident. Il le note, mais il est incapable d'en expliquer la portée. La psychologie de la conversion se heurte à l'événement pur.

Pourtant une crise, apportée par un stimulus émotionnel intense, n'est pas sans relation avec certaines dispositions de réceptivité particulière chez le sujet. Les conversions, politique de Veuillot, théorique de Descartes, esthétique de Raphaël, économique de Charles Fourrier, sociale de saint François, religieuse de Pascal, étaient préparées, le biographe n'est que trop disposé à le montrer, par des attitudes latentes. Mais alors comment rendre compte du caractère instantané, convulsif, « traumatique » de la conjoncture ? Comment expliquer qu'il y ait crise, en place d'une intégration simplement accélérée ? C'est qu'en réalité aucune adaptation n'est plus possible. L'événement révèle un conflit. Les attitudes et les solutions antérieures sont absolument impuissantes à assimiler le nouveau problème. Il est non seulement nouveau, non seulement différent, mais contradictoire. Le plus souvent d'ailleurs il est facile de montrer que le conflit existait déjà à l'état virtuel, et que l'événement vient seulement l'actualiser.

N'est-ce pas, par exemple, ce qui s'est passé pour Descartes ? Porté à l'étude, dévoré d'un « extrême désir »

d'acquérir toute connaissance, il essuie une première déconvenue en constatant que ses années de La Flèche lui ont apporté seulement la révélation de son ignorance. Il se croit alors préférer l'action. Il veut découvrir le monde. Il s'engage dans l'armée du prince de Nassau. Mais, parti pour assister à des batailles, observer de savantes stratégies, il trouve une armée au repos, dans laquelle on lui fait mener une vie de garnison. Il s'ennuie, il finit par prendre son métier en aversion. C'est alors qu'il rencontre Beeckman. Il a la chance de résoudre en se jouant un difficile problème. Descartes découvre sa véritable raison de vivre, les choses auxquelles il tient et auxquelles il croit : employer sa vie à cultiver sa raison, et avancer autant qu'il se pourra dans la recherche de la vérité. « Vous seul, en vérité, écrit-il à Beeckman (Adam-Tannery, t. X, p. 162) m'avez *réveillé* de mon oisiveté, *desidiosum excitasti*. Vous avez *évoqué* en moi une science presque *effacée de ma mémoire* et vous avez *ramené* vers des occupations sérieuses et meilleures un esprit qui s'en était *écarté.* » Tous les éléments sont présents dans cette aventure psychologique, les attitudes endormies, l'adaptation personnelle instable parce que reposant sur une méprise, la rencontre fortuite, le réveil subit des préoccupations profondes, la restructuration de la personnalité : de ce moment Descartes n'est plus un militaire, mais un savant, un théorique.

La *réorganisation traumatique* des opinions, bien que spécifique, pourvue d'une date et d'une place précise dans l'histoire de l'individu, n'en a pas moins des effets généralisés, qui peuvent aller jusqu'à l'unification totale de la personnalité. Ce cas est en général celui de tous les exemples célèbres. Cependant, il ne faudrait pas croire que l'expérience traumatique aboutit nécessairement à un épanouissement définitif de l'individu. Il y a dans toute crise un élément de souffrance, qui se résorbe et laisse place à une illumination de joie lorsque cette crise est résolue avec bonheur, mais qui peut au contraire persister, s'intensifier,

et conditionner de nouveaux mécanismes qui asserviront davantage la personnalité. C'est ce qui se passe lorsque l'expérience douloureuse, au lieu d'être surmontée, aboutit au sentiment d'infériorité et produit chez le sujet un trait d'introversion. Sur cette base se développent de nouveaux mécanismes d'opinions. La conscience de soi s'accompagne du besoin de l'estime personnelle. Le sentiment d'infériorité conduit donc l'individu à rechercher une compensation. Rudoyé par les circonstances et le monde, il se dresse contre celui-ci, il adopte une attitude de révolte. On se souvient de l'association fréquente du radicalisme avec l'introversion, elle-même réaction de défense au sentiment d'infériorité. Le radicalisme apparaît alors bien souvent comme un mécanisme de *compensation*, issu d'une ou plusieurs expériences traumatiques.

(4) L'adaptation psychosociale

La succession de l'exposé des mécanismes intimes par lesquels se forment les opinions de l'individu, ne correspond, il est à peine besoin d'en faire la remarque, à aucune réalité temporelle. En particulier, il faut affirmer que l'adaptation psychosociale n'est pas postérieure à l'assimilation progressive, ou à la transformation traumatique des conduites et des expériences. L'individu ne s'éveille à lui-même que comme être à la fois indépendant et social. On peut même dire que les mécanismes qui ont été décrits jusqu'ici sous le nom d'habitude, d'intégration, de différenciation, de réorganisation traumatique, etc., jouent sur le plan social aussi bien que sur le plan individuel. Cet être qui s'habitue à lui-même, qui s'intègre, qui se différencie, etc., ce n'est pas un pur moi psychologique : c'est un mâle, c'est un adulte, c'est un chrétien, un industriel, un père de famille, qui se construisent. Les situations dont l'individu fait l'expérience, comme les réactions d'opinions qu'elles entraînent, possèdent évidemment déjà une portée psychosociale. Et la

formation individuelle elle-même est de cet ordre, puisqu'elle s'opère sous les yeux d'autrui, qui nous guide et nous juge.

C'est pourquoi il peut paraître étrange, et superflu, de considérer à part, et après l'achèvement de l'analyse précédente, les mécanismes de l'adaptation psychosociale. En réalité, on entend centrer maintenant l'attention, non pas sur la nature des processus formateurs des attitudes, qui est sociale aussi bien que psychologique, mais sur leurs résultats. Jusqu'ici on a tenté de montrer comment la conscience de soi s'édifie et porte ses fruits dans la formation d'une personne. Désormais on va observer par quels mécanismes d'opinions se réalise le membre du groupe, le *socius*. On aura donc à étudier l'acquisition de ces fonctions sociales que sont le stéréotype, le rôle, le statut, et le socius. L'impuissance à obtenir cet ajustement social, envisagé à ses différents niveaux, produit l'atypicalité vraie.

G. W. Allport (1935, p. 810-811) distinguait quatre modes de formation des attitudes : l'intégration de l'expérience, la différenciation des dispositions, la réorganisation traumatique, enfin l'adoption des attitudes communément admises. Nous avons vu comment il faut entendre l'action des trois premiers mécanismes, et qu'ils ne sont pas les seuls dans le domaine que Allport a essayé de couvrir. Quant au quatrième, l'adoption, il semble que Allport n'ait pas fait à son sujet des distinctions nécessaires. D'un côté nous avons vu que l'individu se rallie volontiers aux opinions communes qu'il rencontre autour de lui, et dont il changera avec une facilité égale. C'est qu'en effet il ne leur attribue qu'une importance minime. Ce sont là les rides sur la conscience, dont Bain a parlé (1936) et qui sont sans effet sur ses profondeurs. Mais le même Bain observait en 1930 que certains stéréotypes sont très solidement ancrés, si profondément que l'attitude de comportement peut changer, sans qu'évolue la réaction verbale. Block Lewis constatait de même, à la suite d'une étude expérimentale sur les

principes des jugements et des attitudes politiques (1940), que les slogans sont intégrés dans des attitudes générales, que la réaction à un slogan forme un tout avec cette attitude générale. En réalité, le nom d'*adoption* désigne deux mécanismes bien différents : l'un qui résulte de l'inattention et de l'inintérêt de la conscience ; l'autre au contraire, qui est pour la personne d'une importance capitale, par lequel elle s'intègre à son groupe social, et lui apporte la bonne volonté de son loyalisme en souscrivant sans discussion à ses clichés et à ses mots d'ordre. C'est ce dernier processus qui manifeste une adaptation psychosociale, et qu'on appellera la stéréotypie de la pensée opinante.

Le mécanisme de *stéréotypie* a été finement analysé par Stagner (1940). De toute évidence, cette analyse se réfère aux pages fécondes et vigoureuses dans lesquelles W. G. Sumner (1906, p. 12-15) a décrit la différenciation sociale du groupe interne et du hors-groupe (*in-group* et *out-group*) et les sentiments qui s'y rattachent. Tout homme est membre d'un groupe (ou de plusieurs groupes) et se reconnaît comme étranger aux autres groupes. La loi interne du groupe est la paix — sa relation aux hors-groupes est la guerre. Le groupe attire des sentiments d'amitié, de loyalisme et d'orgueil. Les sentiments à l'égard des hors-groupes sont la haine, l'hostilité, le mépris. Chaque groupe, ainsi, peu ou prou, suivant la solidité de son organisation interne et la profondeur de la conscience de groupe chez ses membres, se présente comme l'idéal de l'humanité, de la civilisation, comme le gardien et le créateur de toutes les valeurs, et s'oppose aux hors-groupes qui sont tous inférieurs et doivent être soumis ou détruits. Ce sont ces attitudes de fidélité et d'hostilité à l'égard du groupe interne et des hors-groupes que Stagner reconnaît dans le processus de stéréotypie. Dans la mesure où l'individu se sent membre de son groupe, il s'attache passionnément aux valeurs acceptées dans le groupe, il repousse de toute son âme les clichés des hors-groupes. Les stéréotypes rencontrés

chez les individus d'un groupe permettent donc de suivre les lignes de stratification sociale, telles qu'elles apparaissent aux yeux des sujets. Partager les préjugés d'un groupe, ce n'est pas autre chose que manifester son affiliation à ce groupe. L'adoption des stéréotypes s'identifie donc à l'affiliation à un groupe. La description de l'attachement à certains stéréotypes, et de l'attachement à un groupe, traduit en langage tantôt psychosocial, tantôt sociologique, exactement le même phénomène.

L'opinion stéréotypée possède ainsi une portée fonctionnelle. Ce n'est pas un jugement déposé et conservé dans la conscience d'un membre du groupe. C'est une manière de penser, d'interpréter l'expérience, de se comporter. C'est une véritable catégorie. Quelques auteurs ont réussi à mettre en lumière cette nature fonctionnelle du stéréotype. Durea (1939) a étudié les personnalités de certaines vedettes de cinéma au point de vue de leur effet comme stimulus social. Il a constaté que les expressions utilisées par les sujets pour décrire les traits de ces personnalités sont des adjectifs stéréotypés. Il a même mis en évidence l'existence de deux groupes de ces clichés, l'un pour les hommes, l'autre réservé aux femmes. C'est donc par le moyen de ces stéréotypes que le public forme ses opinions sur les acteurs de cinéma. Stagner faisait en 1936 (3) une constatation analogue. Il proposait à 500 adultes une liste d'institutions sociales, en demandant de rayer tous les mots paraissant déplaisants aux sujets. Il trouve des groupes bien définis d'expressions appelant des attitudes défavorables, qui font apparaître des complexes stéréotypés. Le complexe stéréotypé le plus évident dans cette expérience a pour centre l'idée de « radicalisme ». Tous les mots qui se rattachent à ce cliché sont rayés régulièrement par les sujets. En comparant les résultats de cette épreuve aux réponses à un test d'opinions, Stagner vérifie que les complexes sont en harmonie avec les opinions que le sujet veut prendre à son compte.

La stéréotypie est donc le processus par lequel un individu, se sentant attaché à un groupe social, et opposé aux hors-groupes, produit ses opinions en accord avec les thèmes stéréotypés en honneur dans le groupe, et qui l'opposent aux hors-groupes. Elle apparaît ainsi comme la forme d'adaptation psychosociale des opinions la plus générale. Mais elle présente des spécifications importantes. La première est celle qui dérive du rôle de l'individu. Dans une certaine société, la fonction d'un individu n'est pas quelconque. Il est père de famille, officier de réserve, fidèle d'une église, il exerce une certaine profession. Ces fonctions entraînent chacune, dans leur exercice, certains devoirs à l'égard des autres, et valent en revanche à l'individu, certains traitements appropriés de la part de ses compagnons. Les droits et les devoirs attachés à la fonction, et reconnus par le sujet et ses semblables, constituent ce qu'on appelle le *rôle* de l'individu. Son comportement dans la société à laquelle il appartient est donc spécifié. On attend de lui, et il se doit à lui-même et aux autres, l'attachement à certaines valeurs, le mépris d'autres possibilités. Parmi tous les stéréotypes, souvent incohérents, qui circulent dans la société, un tri se fait donc en raison du rôle possédé par l'individu. Le changement de rôle s'accompagne généralement d'un remaniement des positions d'opinions, précisément parce que le mécanisme de stéréotypie est en partie conditionné par le rôle. On se souvient que Woolston (1934) a noté un changement des attitudes vers l'âge de 21 ans quand l'individu justement change de rôle à de multiples points de vue.

Toutefois la notion de rôle ne serait pas suffisante pour préciser la position d'un individu dans une société. Non seulement il exerce des droits et accomplit des devoirs, mais encore il possède un certain *statut*, dû au prestige, grand ou modeste, qu'il exerce, à l'influence et au mérite qu'on lui reconnaît. Le statut est en un sens plus personnel que le rôle. Suivant que le rôle est exercé avec conscience ou négligence, vigueur ou faiblesse, brillant ou monotonie, le

prestige sera plus ou moins haut, l'attention sociale, le respect, la faveur se porteront plus ou moins sur l'individu, son autorité sera plus ou moins grande, il se sentira en communauté d'opinion avec des groupes qui pourraient normalement lui être étrangers, ou rejeté au contraire par le groupe auquel il devrait naturellement appartenir. Le niveau statutaire atteint fonde ainsi un mécanisme d'ajustement psychosocial extrêmement important pour l'individu. Pour obtenir le statut désiré, il donne des gages, il s'affilie au groupe dans lequel il désire obtenir une considération. HAYES (1939, 3) a pu constater que l'adhérent de fraîche date manifeste un conformisme rigoureux à la doctrine du parti, bien supérieur à celui des vieux partisans. Pour conserver son statut élevé, le personnage en vue prend soin de ne pas dévier de l'attitude attendue de lui. D'après le même HAYES (1936), analysant les conditions d'une situation électorale, les programmes des chefs politiques reflètent jusqu'au détail (à part une seule exception) les attitudes de leurs partisans. On ne pourrait sous-estimer l'importance du statut dans la formation et la conservation de nombreuses attitudes généralement considérées comme importantes par le corps social.

La situation de maître et de disciple, de patron et de client, de leader et de suiveur, de modèle ou d'imitateur, entraîne des nuances de comportement d'opinion, qui sont des cas particuliers des mécanismes psychosociaux examinés jusqu'à ce point. Il n'est pas possible de les considérer en détail. On verrait que le processus formateur des opinions est constamment réciproque. Le leader guide et est guidé. Le suiveur suit et indique la route à suivre. Le résultat final de ce processus culturel est la personnalité socialisée, le *socius*. Le *socius* est l'aspect de la personne, dans la mesure où elle reflète le groupe social, et est reflétée par lui. Il est en même temps l'aspect subjectif de la culture. L'individu est identifiable au *socius*, pour autant qu'il s'acquitte rigoureusement de son rôle, qu'il a obtenu et

conservé un statut social convenable. La terminologie vulgaire dénomme le *socius* l'homme moyen : Français moyen, fidèle moyen, partisan moyen. Le *socius* pur est assurément un mythe. Ce mythe pourtant est actif et formateur. Comme le rôle, comme le statut, il attire l'individu. C'est lui qu'on trouve à la source du prestige de la majorité. Si l'opinion de la majorité est aussi efficace, ce n'est pas parce qu'elle dispose de la force du nombre. C'est qu'elle est l'image externe de la socialisation de la personnalité.

Mais de même que l'assimilation personnelle et la reconstruction traumatique de l'expérience possèdent leur dysfonction, l'adaptation sociale échoue parfois. L'individu ne sait pas se définir un rôle, ou il est impuissant à le réaliser. Il n'atteint pas à un statut décent. Il se sent insociable, L'inadapté social, l'individu qui n'a pu devenir un *socius*, c'est l'*atypique.* On se souvient que l'atypique, c'est l'enfant malheureux, qui n'a pu trouver sa place dans sa famille. Ce sera souvent le raté, dont les réalisations ne sont pas à la hauteur des aspirations. Mais l'atypicalité est douloureuse, presque intenable. Une issue reste possible à l'individu inadapté : c'est de rejoindre les autres individus aussi mal adaptés que lui. On assiste alors à un phénomène surprenant. Les atypiques se groupent. DIAMOND, dans l'étude à laquelle on a emprunté différentes illustrations de ce chapitre (1936), montre que l'individu introverti et atypique finit par se guérir de son introversion en adhérant à un parti extrémiste. La raison de cette transformation est moins, comme le pense l'auteur, l'action politique entreprise dans le cadre de ce parti, que le fait même de l'affiliation. Atypiques par rapport au corps social dans son ensemble, les sujets étudiés rentrent dans la norme, épousent des stéréotypes, se définissent un rôle et atteignent à un statut élevé, deviennent des *socii* en un mot à l'intérieur du groupe des atypiques. Si puissant est le mécanisme de socialisation, que les individus les moins sociables finissent par se former en sociétés.

(5) L'automate psychologique

De ce chapitre une leçon se dégage. L'individu n'est pas une chose, ni la science des opinions une physique. Si l'étude des déterminations externes des attitudes est enveloppée de tant d'incertitudes et d'énigmes, c'est que les opinions individuelles ne sont pas déterminées d'une manière directe ou unique par une caractéristique objective. Qu'il existe un rapport entre les opinions et les déterminations externes, cela n'est pas douteux. Le fait est attesté par toutes les observations statistiques, moyennes, rapports critiques, corrélations. Mais ces déterminations ne sont pas de nature psychologique. Elles constituent les données historiques, par lesquelles l'individu se constitue son expérience, qu'il pense et assimile. Elles sont, suivant une formule hasardée précédemment, la cause matérielle des opinions.

Que l'on considère par exemple l'effet de la fortune. On se souvient du résultat de certaines études expérimentales (Vetter, 1930, 2 ; Gundlach, 1939, cf. chap. X, p. 277) : les individus riches manifestent volontiers des opinions conservatrices ; les pauvres tendent vers une attitude libérale ou radicale. Une relation rudimentaire peut aisément être imaginée entre le niveau de fortune et la prise d'attitude. On dira que le riche est conservateur parce qu'il a ses biens à défendre. Le pauvre est socialiste parce qu'à un bouleversement social il n'a rien à perdre, et tout à gagner. La possession de la fortune et la crainte qui l'accompagne *produiraient* ainsi cette réaction de défense qu'est le conservatisme. La pauvreté serait de même la cause efficiente du radicalisme. Sans s'attacher à relever ce qu'une pareille théorie peut avoir de naïvement simpliste, on doit remarquer qu'elle échoue immédiatement en présence des faits. Il y a des riches qui sont socialistes, des pauvres réactionnaires. Dira-t-on que ce sont là des cas isolés, aberrants, les extrêmes dans la distribution statistique ? Cette excuse n'est même pas valable. Stagner l'a montré (1936, 2),

les individus de fortune moyenne ont plus tendance que les très pauvres au radicalisme politique ou économique. Ce fait bizarre est ininterprétable tant qu'on pose le problème en termes objectifs, tant qu'on cherche la cause des opinions dans les déterminations externes. Quand on examine une série de rapports biographiques, tels que ceux qu'a publiés DIAMOND, on est frappé de voir que les mêmes opinions apparaissent dans des individualités très différentes. Que l'on compare par exemple l'histoire de E. W... (*supra*, p. 297) à celle de M. M... (p. 301). Inversement des attitudes opposées peuvent résulter de situations analogues. Ce qui compte, ce n'est pas la fortune objective, c'est la manière dont l'individu pense sa situation de fortune, et dont les autres la lui représentent. Un riche ne jouit pas nécessairement de sa fortune d'une manière égoïste, orgueilleuse et défensive. Il peut avoir honte de sa richesse, souffrir de l'injustice du sort des moins privilégiés, développer un complexe de culpabilité. L'accueil fait par la conscience aux déterminations objectives en fixe seul le sens pour l'individu. Surtout, une détermination n'est jamais seule. Mais son effet dans l'ensemble n'est pas additif. Elle s'intègre dans l'expérience de l'individu. Elle suscite des réactions plus fines, plus différenciées. En un mot cela seul qui compte, c'est l'attitude de conscience, c'est la pensée.

Or, on vient de le voir, la pensée procède suivant certaines voies bien définies. Les données corporelles, sociales, intellectuelles que l'individu devra assimiler, les événements auxquels il participe, les décisions qu'il prend, s'intègrent progressivement dans une pensée d'ensemble. L'intégration est l'un des processus du système personnel des opinions. D'une manière inverse, des dispositions originaires massives, globales, s'affinent, se nuancent, se différencient sous l'effet de l'expérience et de l'histoire individuelle. Les grands chocs qui peuvent temporairement compromettre l'adaptation de la personne à son milieu et à elle-même, appellent une restructuration plus ou moins profonde des attitudes domi-

nantes et du système même des opinions. Les problèmes de l'ajustement social, enfin, entraînent des processus bien déterminés d'adoption ou de refoulement des opinions en honneur dans le groupe où l'on vit, et qui conviennent au rôle et au statut de la personne sociale. Il y a donc tout un ensemble de mécanismes intimes, doués chacun d'une dialectique propre, tendant vers une issue qui deviendra évidente après coup, par lesquels les opinions s'insinuent ou se cristallisent dans un individu.

L'élucidation du rapport entre la personne et ses opinions, par les mécanismes de formation, s'établit donc sur un plan tout différent du plan physique préféré par la psychologie différentielle. Elle tient compte de ce que l'homme est une personne et non une chose, vivante, c'est-à-dire durant et ayant une histoire, pensant et voulant, et par conséquent enveloppant une intention, un sens, un but. Si l'on y prend garde, la notion de mécanisme fait intervenir celle de cause finale. C'est une fois l'expérience vécue, et l'opinion formée, que l'on peut estimer s'il y a eu intégration, différenciation, restructuration, adoption. C'est l'effet, l'issue, qui donnent leur signification aux mécanismes intimes. Avec l'étude des mécanismes, on entre dans une psychologie de la personne, qui explique son unicité, son originalité, en rapportant ses œuvres à sa fin.

Ce progrès par rapport à une psychologie des déterminations objectives, qui reste finalement incertaine parce qu'aveugle, est si sensible, que beaucoup d'excellents esprits en sont pleinement satisfaits. Pourtant on ne peut terminer ce chapitre sans mettre l'accent sur la philosophie de l'homme qu'elle implique.

Invoquer des mécanismes d'opinion, c'est faire du sujet un automate psychologique. Il ne suffit pas de remplacer l'espace par la durée, le statique par le dynamique, la nature par l'histoire, si les expériences vécues sont conçues comme des déterminations nouvelles, si les mécanismes sont représentés par des schémas, si la durée est encore spatialisée en

considérant les instants des phases comme extérieurs les uns aux autres. Or parler d'intégration, de différenciation, de traumatisme, de socialisation, c'est toujours considérer l'individu de l'extérieur. C'est en faire le siège, le théâtre d'opérations qui se déroulent en lui, dont il est le patient et le spectateur, mais non pas l'auteur et le responsable. Étudier comment les opinions se forment, se déforment, se transforment dans un individu, c'est le considérer comme une machine dont l'impulsion est étrangère et les commandes extérieures. Ce n'est pas parce que cet automatisme est reconnu comme mental qu'il échappe pour autant à la nécessité. Une habitude par exemple a beau être psychologique. Quand l'action se déroule, ce n'est pas ce que *je suis* qui commande la succession des actes, c'est l'organisation psychologique que *je possède*. — Assurément, on doit reconnaître que pour beaucoup d'individus, dans la plupart de leurs réactions d'opinions, tout se passe comme si ces réactions étaient déclenchées par un signal externe, et exécutées par un mécanisme automatique. Il n'y aurait pas de prévision possible des opinions, — et pourtant on sait comme il est facile dans la vie familière de pressentir les exclamations de nos voisins, — s'il n'y avait pas un minimum d'automatisme dans l'assimilation de l'expérience. Qu'arrive une crise des prix, et le commerçant assurera de bonne foi que le pays va à sa ruine, tandis que le fonctionnaire opinera qu'il entre dans une ère d'abondance et de prospérité. Il n'est pas sûr que l'individu le plus maître de sa pensée, que la personnalité la plus mûre échappe complètement à cette nécessité. — Mais la question est de savoir si l'homme est seulement une machine qui pense ; s'il n'a pas, au moins théoriquement, la faculté de s'arracher à ce déterminisme ; si ces opinions ne peuvent pas, dans une certaine mesure, devenir son œuvre ; s'il ne dépend pas de lui, au moins partiellement, d'évoquer des problèmes que rien ne l'oblige à se poser, d'arriver à des opinions que ni ses dispositions, ni son histoire, ni son milieu, ne le conduisaient à

former ; s'il ne peut pas, s'examinant lui-même, faire la critique de ses propres attitudes, et, en les jugeant, sans cesser de les accepter, s'en libérer ; s'il n'est pas maître, enfin, au lieu de recevoir l'expérience, d'aller au devant d'elle, avec une idée, avec une manière de comprendre et de sentir, avec une philosophie qui lui permettra de lui imprimer sa marque personnelle, et, au lieu d'être la créature de son histoire, d'en être, en partie tout au moins, le créateur.

Si ces hypothèses ne sont pas totalement illusoires, si l'individu peut accéder à une certaine maturité personnelle, à une certaine sagesse, s'il est doué en un mot d'un minimum de liberté, les explications du rapport entre l'individu et ses opinions deviennent insuffisantes. Ce n'est pas qu'elles soient fausses, ou inutiles, ou verbales, même dans ces conditions. Si elles rendent compte de l'histoire personnelle des individus et de leurs opinions, surtout si elles permettent partiellement de les prévoir, elles sont à leur place dans une théorie des opinions. Mais elles laissent vide une place dans le tableau, et elles doivent être complétées par une véritable philosophie de la pensée des opinions individuelles, qui leur ajoutera la compréhension de l'*action* d'opiner.

Chapitre XII

LA PERSONNE

(1) La personne comme abstraction et comme réalité. — (2) L'épanouissement de la personne. — (3) La connaissance de soi. — (4) La philosophie de la vie. — (5) Maturité, sagesse, liberté.

(1) La personne comme abstraction et comme réalité

Plusieurs fois, au cours de ce travail, qui n'est plus très loin de sa fin, nous nous sommes penché en arrière. Qu'avions-nous en vue en commençant ? Avons-nous approché du but ? Nos différentes acquisitions étaient-elles autant d'étapes, qui nous en rapprochaient ? Ou ne sont-elles que des additions, qui s'amassent, mais demeurent sur le même plan, celui de la connaissance extérieure, et de l'incompréhension ? Un rapide examen de conscience nous fera reconnaître que nous avons été plus frappé de l'insuffisance des résultats acquis, et de la nécessité d'aborder de nouveaux problèmes, que nous n'avons cherché à faire la critique de l'impulsion même qui nous conduisait. Et sans doute jugera-t-on que, en un sens, nous avons eu raison. Il était bon de faire l'inventaire des données qui nous sont déjà sous la main, d'explorer les voies qui s'ouvrent immédiatement autour de nous. Les problèmes de la définition des opinions, de leur distribution, de leur organisation, de leur formation, sur le plan de la réalité physique et de la causalité efficiente devaient être posés. Au surplus, le simple fait de la recherche prouve que nous avions en nous quelques

éléments de la solution. La compréhension des opinions par l'homme, de l'homme par ses opinions est une tâche déjà obscurément résolue par la conscience confuse. La seule difficulté — mais elle est redoutable — est d'apporter la lumière dans cette ombre en se gardant d'en prendre les reflets pour la réalité même que nous voulions éclairer.

En tout cas, s'il faut une analyse supplémentaire, il n'est pas douteux que la conscience commune sait poser en ses termes exacts le problème des opinions. Que l'on songe à la conversation, qu'on peut, sans forcer les mots, qualifier de pathétique, de deux hommes qui s'efforcent de se connaître et de se comprendre. C'est de cette expérience, on s'en souvient, que nous sommes parti. Vue de l'extérieur, elle n'offre rien que des mots, des opinions, qui s'échangent, qui se renvoient de l'une à l'autre. D'une certaine manière, il est vrai de dire que chacun des interlocuteurs suit la démarche naturelle que nous nous sommes efforcé d'adopter. Que pense-t-il, quel est le sens, la portée de ses paroles ? se demande chaque partenaire. Quelle est sa place parmi les hommes que je connais, et qui constituent son milieu social? Est-il de droite ou de gauche, conformiste ou original ? Répète-t-il des devises entendues ? Ou m'ouvre-t-il sa pensée profonde, me livre-t-il une attitude personnelle, cohérente, qui me permettra à l'occasion de le comprendre à demi-mot et de devancer sa réponse ? Qu'est-ce qui le conduit à parler ainsi ? Sa formation, sa génération, son entourage ? Quelles expériences lui ont donné cette position amère ou souriante, optimiste ou désespérée ? De son côté, l'interlocuteur se prête à cette enquête souvent muette. Il dit : « Voyez-vous, moi je pense ceci. Je favorise de telles mesures. J'applaudis aux paroles de cet homme que vous connaissez. Je me rallie à tel parti. Je suis libre échangiste impénitent, l'un des rares assurément qui restent. Ce que je vous dis, je ne le dirais pas à tout le monde. Mais... Voilà ce qu'on enseignait de mon temps. Mon père avait coutume de répéter cette parole. J'ai vu clair en moi dans telle cir-

constance. Ces épreuves, par où j'ai passé, m'ont aidé à me former mon opinion. » Et tandis que la confidence se précise, que l'enquête devient plus systématique, l'opinion fait comprendre l'homme, l'homme fait comprendre les opinions. De telles expériences sont quotidiennes. L'analyse d'une autobiographie quelconque suffira à lever les doutes qu'on pourrait conserver. Mais cet échange d'interrogations et d'explications ne comporte-t-il rien au delà ? Il ne faudrait pas tant de paroles, de retours, de parenthèses et d'incidentes, de nuances de la voix et du geste si un homme pouvait s'enfermer dans une formule. Il est même remarquable que lorsqu'en définitive, dans certaines occasions, on est arrivé à une telle formule, satisfaisante ou presque, la déception et le dépit surgissent. Quoi, pense l'un, cet homme n'était donc que cela ? — Mais non, proteste l'autre, je suis encore bien autre chose, et mes paroles comportaient une bien plus profonde signification. Et c'est le fait que l'entente désirée ne peut jamais s'établir, qui rend ces circonstances si pathétiques.

En réalité, enfermer la personne dans des déterminations, des conditions, des mécanismes, c'est n'en prendre qu'une vue abstraite. L'opinion repérée sur une échelle unidimensionnelle n'est qu'une abstraction, car elle a des liens complexes dans des couches diversement profondes de la pensée. Ses sources, ses conséquences sont multiples, inappréciables. La personne n'est pas que ce qu'elle est, à supposer qu'on puisse déjà énoncer tout ce qu'elle est. Elle symbolise à sa manière le monde tout entier. D'innombrables virtualités ne s'actualiseront pas. Mais ne faire entrer en ligne de compte que l'actualisé, c'est non seulement compromettre la prévision des actualités futures, c'est ne pas voir que les virtualités n'en sont pas moins réelles. C'est couper dans le réel. La théorie des opinions, il faut enfin le reconnaître, malgré une tendance évidente vers l'individuel et le concret, dans la mesure où elle se veut scientifique, demeurera nécessairement abstraite. La science

ne se caractérise pas forcément par la généralité. Mais, progressant par concept, elle reste au plan des abstractions. Ces abstractions sont peut-être inévitables. Car comment pourrait-on parler d'une manière conséquente de l'inactualisé ? Le défaut des théories de la tendance, du freudisme par exemple, n'est-il pas d'objectiver ce qui n'existe qu'à l'état virtuel ? Mais alors il faudra conclure qu'il n'existe pas de *science* de la personne. La philosophie seule, ou l'art, pourra comprendre la personne concrète. Dans une nouvelle étape, si l'on veut approfondir un peu plus le problème des opinions, si l'on tente de constituer une psychologie personnelle des opinions, il faudra s'éloigner encore davantage de l'expérience objective. L'analyse commune de la personne et de ses opinions tourne à l'art, sinon au dilettantisme. Le roman et l'essai sont l'aboutissement normal des expériences de compréhension d'homme à homme. L'étude scientifique des opinions aboutit à l'analyse philosophique.

(2) L'ÉPANOUISSEMENT DE LA PERSONNE

La personne embrasse virtuellement le monde. Le moi est un point de vue sur le monde. Dans la philosophie de LEIBNIZ la virtualité des innombrables vues non effectives prises par la monade sur le monde s'exprime par la doctrine des perceptions insensibles. Virtuellement, une personne aura des opinions sur tout l'univers pensable. Il est malheureusement excessivement difficile de dépasser cette affirmation. On retombe incessamment dans de nouvelles généralités abstraites. On ne saurait parler, d'une manière concrète, de ce qui n'existe que sous la forme d'une virtualité. Mais il est permis de chercher à donner un *modèle* de la personne. Le développement dynamique, jamais achevé, de la personne, dont les tendances sont compréhensibles seulement *après* l'événement, tend vers un état qui s'appelle la maturité. Une personnalité complètement mûre, dans laquelle la richesse infinie des points de vue s'accompagnerait de leur

congruence parfaite, est sans doute un idéal irréalisé et irréalisable. Mais il existe des degrés dans la maturité. La description d'une personnalité relativement mûre fournit ainsi une ébauche typique de la manière de comprendre une personne. Ce biais va permettre d'esquisser une étude de la psychologie personnelle des opinions (1).

La maturité de la personne se marque d'abord par un épanouissement du moi dans le monde, qui élargit indéfiniment le champ de ses intérêts, de ses problèmes, de ses opinions. Ce qui caractérise l'enfant à cet égard, c'est l'extrême limitation du domaine de son expérience et des problèmes qui se posent à lui. Si l'enfant n'a pas de soucis, ce n'est pas seulement qu'il a confiance dans la toute-puissance et la toute-sagesse de son entourage. C'est surtout que son horizon est borné, qu'il ne voit pas d'où pourraient provenir les périls ou les énigmes, qu'il vit enfermé sur lui-même, avec ses désirs, ses espérances, ses illusions. L'autisme de la pensée enfantine n'est qu'une forme de son égoïsme, et cet égoïsme lui-même résulte de l'impuissance à sortir de soi. Les opinions de l'enfant sont donc très pauvres, moins parce que sa pensée est encore débile, que parce qu'elle a peu d'objets sur quoi s'exercer. Sous ce rapport, il ne manque pas de personnalités adultes restées dans un état voisin de l'infantilisme. Les romanciers réalistes se plaisent à peindre de ces individualités étriquées, qu'ils prétendent souvent rencontrer dans les petites villes de province, chez les femmes et chez les oisifs notamment et qui sont sans opinion sur rien, parce que tous les problèmes se trouvent au delà de leur horizon. On n'a pas assez remarqué que les réponses d'indécision sont bien plus fréquentes chez les habitants des campagnes. En tout cas, si, comme il est vraisemblable, la maturité chez un individu est fonction de l'âge, il faut rappeler une observation précieuse présentée antérieurement

(1) G. W. Allport insiste à juste titre sur cette idée de la maturité de la personne. Ce chapitre lui doit d'ailleurs beaucoup (cf. 1937, p. 213-231).

(p. 272) : l'intérêt pour l'actualité augmente chez les sujets plus âgés. Ce n'est là pourtant encore que le signe, et le plus extérieur, de l'extension du moi. En réalité, la maturation de la personne se marque par l'incorporation au moi des intérêts et des problèmes les plus éloignés : biens matériels, amitiés, questions professionnelles, intérêts du groupe, valeurs culturelles, idéaux politiques, religieux, nationaux, humanitaires, tous ces aspects du monde sont absorbés par le moi. Il s'identifie à ses propriétés, à sa famille, sa profession, son groupe, son parti, sa patrie, son Église, et développe des attitudes les concernant. La maturité se marque par un élargissement croissant de la personne, et par des opinions sur des objets touchant l'individu d'une manière de plus en plus indirecte (1).

L'adoption personnelle des normes sociales n'est qu'un aspect de cet épanouissement. Les auteurs qui ont observé la fixation très ancienne de certains clichés dans l'individu n'ont pas suffisamment reconnu que la forme de l'adhésion à ces normes évolue par la suite. Le préjugé racial du jeune enfant n'est guère plus qu'un comportement d'imitation, qu'un conformisme de bouche. Plus tard, l'homme approfondira cette antipathie, au besoin édifiera sur elle une théorie pour la justifier. Conforme à la tendance d'un groupe, elle n'en sera pas moins personnelle. Stern a analysé sous le nom d'*introception* (1935, p. 101-102) cette adoption par l'individu à l'intérieur de son propre système de valeurs et d'intérêts, des états de faits et les impératifs idéaux de ses semblables, des communautés auxquelles il appartient, de sa culture, de l'histoire et de la religion. Une personne arrivée à maturité est aussi loin de l'autisme que du conformisme. Elle ne se perd pas dans le monde ou le milieu qui constituent son cadre, elle ne s'enferme pas dans les limites

(1) Willoughby a constaté qu'un groupe de 12 sujets utilisés comme juges, considère que les opinions les plus mûres sont celles qui impliquent un détachement de soi et une « identification cosmique et humaine » (1930, 4).

de son individualité. Elle affirme à la fois ses intentions personnelles et les intentions de ce monde, en donnant elle-même leur sens aux valeurs objectives, en les voulant personnellement, en les faisant siennes en un mot. L' « introception » n'est pas à proprement parler un mécanisme psychologique, puisqu'elle est atteinte aussi bien par n'importe lequel des mécanismes décrits au chapitre précédent. Elle est une attitude fondamentale de la conscience, par laquelle l'individu élargit son horizon, ses intérêts, étend ses motifs, mûrit sa personnalité.

Mais la maturité de la personne ne consiste pas seulement dans un ensemble d'acquisitions. L'épanouissement du moi est plus que dynamique, il est orienté. La personnalité s'étend suivant une direction qui n'est pas toujours clairement perçue par la conscience, qui ne demeure pas forcément toujours la même, qui peut s'infléchir ou même se briser, mais qui n'en est pas moins présente et efficace. La théorie de l'introception signifie que dans sa maturation la personne, tout en s'étendant, se cristallise au centre de référence. La théorie de la « destination », de la *Bestimmung*, dont la puissance explicative ressort par exemple des études de C. Bühler (1933), (cf. Frenkel, 1936) indique que ce centre se déplace, ou plutôt qu'il est en avant de l'individu. En d'autres termes, les valeurs auxquelles se réfère le sujet en adoptant une opinion, ne sont pas nécessairement relatives à ses rapports présents avec le monde. Un jeune homme pauvre, de statut social inférieur, peut développer des opinions qui, selon la théorie des déterminations externes, devraient être réservées aux membres des classes dirigeantes, s'il entre dans la vie avec des ambitions précises, et par exemple une vocation économique ou politique. La faiblesse des explications déterministes ou mécanistes est de chercher des forces qui poussent l'individu, alors qu'il est en même temps appelé par sa « destination ». Et cette « destination » commande en définitive les attitudes d'introception et d'extension elles-mêmes. L'épa-

nouissement du moi est tourné vers l'avenir, vers la fin de l'individu, vers l'idéal.

L'analyse pourrait en rester là si l'on oubliait que le développement des opinions est psychosocial en même temps que psychologique. Mais les opinions d'une personnalité arrivées à maturité retentissent sur les consciences de son entourage. Déjà les paroles des personnalités les plus frustes éveillent souvent des échos dans le milieu où elles évoluent. Une personnalité mûre possède un prestige et une efficace qui réfléchissent dans le corps social les impulsions qu'elle en a reçues. Ici encore, une analyse empirique est presque impossible, tant le phénomène est complexe, tant l'interaction est intime. Le fait même du prestige possédé par une personnalité psychologiquement arrivée à maturité n'est pas douteux. HUNTER et JORDAN (1939) ont analysé les qualités associées avec la personnalité des 82 étudiants jouissant d'une grande influence sur leurs camarades. Ils ont trouvé que ces derniers sont, d'une manière statistiquement significative, moins mûrs que les *leaders*, encore que ceux-ci soient très sensiblement plus jeunes. L'étude de TERMAN en 1904 établissait déjà implicitement que le *leader* possède une personnalité plus étendue : il est plus audacieux, lit davantage, se conduit d'une manière moins égoïste — en un mot, il prend une part plus active et plus grande au monde qui l'environne, il recule davantage les limites de son milieu. Ainsi du fait qu'elle est plus vaste, la personnalité mûre rayonne davantage. Non seulement rien d'humain ne lui est étranger, elle considère tous les problèmes, et leur donne dans son esprit une solution d'une ampleur humaine, mais encore par la puissance de son prestige, elle impressionne les autres personnalités moins développées, et les aide à s'élever jusqu'à son point de vue universel.

Mais le processus est en quelque sorte circulaire. Une personnalité publique, par le fait de son influence, reçoit de sa situation, de son statut social, des obligations et des responsabilités. Elle est portée à se maintenir au niveau où

elle s'est haussée. Elle ne peut plus penser pour elle seule. Ses opinions engagent trop d'individus autour d'elle pour qu'elle ne se sente pas engagée à l'égard des autres. Elle se doit de penser dans l'universel. Ainsi se produit cette interaction d'homme à société, qui caractérise des grands mouvements d'opinions tels que les croisades, la Réforme, les grands courants de pensée qui circulèrent au XVIIIe siècle autour des Encyclopédistes. HAYES a pu montrer d'une manière précise (1936, 1) que les programmes des chefs politiques reflètent jusqu'au détail les attitudes de leurs partisans. Il serait simpliste de penser que la prédication des uns a entraîné en une fois, par un écrit, par un discours, l'adhésion intégrale des autres, ou que la volonté de ces derniers a été perçue et acceptée telle quelle par les chefs. Il ne s'agit rien moins que d'un processus d'interaction psycho-social complexe, développé dans le temps et qui a fini par accorder, comme dans un orchestre où le maëstro et les instrumentistes se chercheraient, la foule au chef et le chef à la foule.

(3) La connaissance de soi

La personne tend donc vers la maturité en développant des attitudes de plus en plus objectives. Objectives, elles le sont d'abord par leur matière : les problèmes posés dépassent de plus en plus les intérêts propres du sujet. Il brise le cercle de l'égoïsme, il fait entrer un monde de plus en plus étendu dans ses préoccupations. Objectives, elles le sont encore par la manière dont ces problèmes sont résolus. L'individu se hausse au point de vue universel d'où partent les valeurs sociales. S'identifiant à la conscience collective, il ne se contente pas de répéter sans les comprendre les formules consacrées. Il les repense, il les recrée, il leur redonne une signification sentie et vivante. En même temps il cesse de s'identifier avec l'être limité, contradictoire, réalisé, qu'il est dans la minute présente. Il donne à ses

attitudes une unité de tendance qui s'identifie avec sa propre destination. Et par là il devient un modèle objectif de pensée, que les autres hommes imitent et qu'il s'efforce lui-même de reproduire et de perfectionner. La signification ultime d'une personnalité en voie de développement, c'est donc l'objectification. On n'aura pas compris le sens des opinions, si l'on n'a pas vu qu'elles tendent à être valables. Pourquoi serions-nous si pressés d'exprimer spontanément notre manière de penser, dès que l'entourage est senti comme capable de sympathie, si justement nous ne tentions pas de leur faire reconnaître une valeur objective ?

Mais l'objectivité, au moins cherchée, des opinions, se manifeste encore d'une autre manière. La personne s'objectifie elle-même, elle devient à elle-même un objet, elle se regarde, elle se juge. Dès l'aurore de la pensée occidentale, Socrate a marqué l'importance de la connaissance de soi-même. C'est en se connaissant que la personne s'arrache aux déterminations, qu'elle se purifie, qu'elle cesse d'être une chose pour devenir une personne. L'étude des déterminations externes, et même celle des mécanismes intimes se tiennent sur un plan très inférieur. L'individu, prisonnier de sa nature psychologique, de sa caste, de son statut social, peut s'élever au-dessus de lui-même par son esprit critique. Par le fait qu'il se juge, il se libère. En s'assignant à soi-même sa juste place dans la société humaine et dans l'ensemble des choses, il s'élève au point de vue du tout. Se traiter soi-même objectivement est la marque d'une pensée destinée à parvenir à des opinions objectives. Sears (1936) remarquait que la projection, cette illusion des consciences esclaves, varie en raison inverse de la connaissance de soi. La connaissance de soi est ainsi un élément capital de l'éducation. Et il y a une valeur éducative, sur laquelle on reviendra, dans l'étude des opinions.

Ainsi on peut dire que le stade vers lequel tend la psychologie des opinions, c'est non seulement celui d'une personne qui prend intérêt au monde tout entier, où elle

s'identifie avec le monde, mais encore un état dans lequel la personne se distingue d'elle-même, pour se jauger, se marquer sa juste place. Loin d'être entraîné par ses opinions, l'individu juge ses propres jugements. « On reconnaît une conscience libre à ce qu'elle peut n'être pas ce qu'elle est » remarque avec finesse V. Jankelevitch (*L'Ironie*, Alcan, 1936, p. 47). Une telle attitude est accompagnée généralement de cette chose si difficile à définir qu'est l'*humour*, qui est peut-être l'aspect moderne de l'εἰρωνεία socratique. L'homme se libère de ce qu'il y a de déterminé dans ses opinions en en souriant. On a trouvé (cf. Allport, 1937, p. 222) que la corrélation entre la connaissance de soi et l'humour atteint une valeur de + 0,88. Le sourire de l'humour indique la portée exacte du détachement qu'apporte la connaissance. Émotion manifestée dans le corps, elle prouve qu'il n'est pas un mouvement purement intellectuel, platonique et inefficace. Il *consomme* la connaissance de soi-même. Et il résoud également le paradoxe qu'il contient. Car, pourra-t-on demander, comment une opinion peut-elle rester profonde et sincère chez qui en prend une connaissance critique, chez qui en aperçoit les limitations, l'individualisme un peu naïf ? Comment la connaissance de soi ne dissout-elle pas l'attachement aux idées, aux principes, aux préjugés, qui est spécifiquement ce qu'on appelle les opinions ? D'un autre côté, si le détachement de soi-même distend l'attachement aux opinions, la connaissance est sans effet, puisqu'elle nous fait connaître ce qui n'existe plus qu'à demi ? Mais l'humour est une espèce singulière du comique. On a dit que le comique désolidarise. L'aphorisme s'applique mal à l'humour. L'humour marque un détachement intellectuel uni à un attachement sentimental profond. « L'humour a un faible pour ce qu'il raille, et pourtant il raille. » (V. Jankelevitch, *ibid.*, p. 137.) C'est la capacité de rire de ce qu'on aime, sans cesser de l'aimer. Le trouble corporel diffus du sourire, qui accompagne la connaissance et la confidence de soi-même, est la marque extérieure du

paradoxe socratique qui joint dans un même homme l'esclavage et la libération.

Des analyses expérimentales plus fines seraient donc désirables dans le domaine des opinions. Sans doute le sujet est-il bien ce qu'il est. L'athée reste l'athée, le croyant reste le croyant, de même qu'une conscience qui souffre reste souffrante, même si elle tourne sa souffrance en béatitude (1). Mais il faudrait aussi étudier les attitudes de la conscience à l'égard d'elle-même. Entre un sot et un homme libre, la différence n'est pas moins grande qu'entre un athée et un croyant. De cela, la pensée commune a le pressentiment. Dans notre connaissance des hommes, nous ne tenons pas compte seulement de leur position d'opinions, mais du *style* de cette position. Ce ne sont pourtant là qu'intuitions vagues. L'analyse philosophique est déjà capable d'amener ce pressentiment à la lumière. Quelque difficile qu'elle puisse être, l'étude objective de la connaissance de soi et de l'humour qui l'accompagne apparaît comme la tâche future, indispensable, de la science des opinions.

(4) La philosophie de la vie

Allport (1937) considère à juste titre la philosophie de la vie comme la dernière étape, dans l'ordre logique, de la maturité personnelle en général. La constitution d'une philosophie de la vie est l'aboutissement d'une voie ébauchée par un sujet quand il commence à se former des opinions. Car, on l'a bien vu, se poser un problème d'opinion, c'est commencer à sortir de l'autisme, c'est admettre implicitement qu'il existe une société, un monde, sur lequel nous devons porter des jugements de tendance objective. Lancée dans cette direction, une pensée constamment active ne s'arrête plus, elle fait siens tous les problèmes qui se posent dans le monde. Les intérêts du sujet s'identifient ainsi pro-

(1) Cf. Lavelle. *Le Sens de la souffrance,* Paris, 1940, p. 105 à 128.

gressivement à ceux d'un monde de plus en plus étendu. La personne s'épanouit dans le monde. — Mais la conscience, puissance de repliement indéfini, se retourne vers elle-même. Elle s'assigne à elle-même sa place dans cet univers devenu l'objet de ses opinions. Elle se regarde, elle se connaît, elle se rit de soi. Elle semble ainsi détruire d'un seul coup l'œuvre péniblement poursuivie. — Pourtant ce détachement possède en lui-même son principe de dépassement. Car si l'on rit, c'est au nom d'une valeur supérieure, celle-là pure, intangible, sacrée. Le rire consiste essentiellement dans le rabaissement d'une valeur au zéro. Mais ce rabaissement n'a de sens que par rapport à une valeur supérieure, qui confond toutes les autres dans un égal nivellement. Tout homme, aussi maître de soi qu'il puisse être, aussi critique, aussi cynique, et même d'autant plus qu'il prendra davantage de recul pour se juger, met à part une valeur, qui fonde ces jugements libérateurs, et dont il se reconnaît en définitive comme le fidèle, le serviteur respectueux et indéfectiblement soumis. C'est cette valeur qui domine, absorbe la société indéfiniment étendue du sujet, et le sujet lui-même et en règle les rapports. La monade particulière dispose de sa propre individualité. Les autres monades ne sont pas moins réelles. Mais, doué d'une réalité plus haute, est le système qui harmonise toutes les monades, la monadologie.

Une personne n'est donc maîtresse d'elle-même, arrivée à maturité, que lorsqu'elle s'est formé une philosophie de la vie. Abstraitement définie, une philosophie de la vie consiste dans un système de valeurs auquel un sujet rapporte tout ce qui le concerne et qui donne une signification à son comportement. Les consciences les moins unifiées contiennent déjà, au moins à l'état diffus, une telle philosophie de la vie. L'opinion la plus naïve suppose une prise de position par rapport à une question. Or prendre une position, c'est adopter un centre de perspective, c'est envisager la question dans un certain éclairage. Que l'on consi-

dère par exemple les problèmes de l'éducation. L'expérience montre qu'il est peu de sujets qui ne s'intéressent à cette question. Mais, indépendamment des attitudes favorables ou défavorables par rapport à telle ou telle méthode d'éducation, à telle ou telle institution chargée de la répandre, en un mot indépendamment de la forme radicale ou conservatrice des attitudes, chaque individu interrogé aborde la question d'un point de vue particulier. L'un voit dans l'éducation le moyen de diffuser des connaissances précises et vraies, un autre y verra une formation indispensable à la vie ; un troisième, un moyen de développer le goût et le sens de l'harmonie ; ou encore l'éducation apparaît comme un moyen de rassembler les esprits, de faire sympathiser les caractères — ou d'agir sur les volontés et de former des citoyens — ou enfin comme une manière de détacher les préoccupations de l'individu des trivialités de la vie matérielle, d'élargir son horizon, d'accéder à la compréhension de la réalité suprasensible, à la spiritualité. Les opinions n'impliquent donc pas seulement des valeurs dans la mesure où elles appellent des attitudes favorables ou défavorables, des jugements laudatifs ou dépréciatifs. Ces attitudes et ces jugements sont polarisés autour de certains centres d'intérêt. Bien au delà de la question particulière évoquée, les opinions mettent en cause des idéaux, des programmes, des valeurs qui expriment l'optique particulière du sujet. Les opinions sont des valeurs, et ne se comprennent que par les valeurs. Ici comme dans tous les autres domaines des sciences humaines, la remarque de Hartmann ne doit pas être perdue de vue : « Les valeurs sont en réalité à la fois les données de base et les outils de l'explication de toutes les sciences sociales » (1939, 2, p. 567).

C'est pourquoi la construction d'une typologie philosophique telle que celle de Spranger intéresse profondément une théorie des opinions. Bien que la personnalité humaine ne soit qu'exceptionnellement aussi unifiée que les modèles idéaux de Spranger, on peut dire qu'elle tend vers cette

unification dans sa constitution d'une philosophie de la vie. Les manières de penser du théorique, de l'économique, de l'esthétique, du social, du politique et du religieux se retrouvent dans le fond d'innombrables réactions d'opinion. Cependant, c'est plutôt la méthode de compréhension de cet auteur, que le détail de ses interprétations, qui doit être retenue. Au niveau même où Spranger s'est placé, il apparaît avoir laissé dans l'ombre nombre de valeurs importantes. Les valeurs biologiques, du plaisir physique, de la santé, du développement corporel, les valeurs sociologiques de la courtoisie (de « l'honnêteté ») et de la chevalerie, les valeurs morales du foyer ou de la patrie, de l'honneur ou du devoir, du bonheur ou de la justice, les valeurs religieuses — si différentes de celles que Spranger a décrit sous ce nom — du divin et du sacré, ne méritent pas la prétérition que leur réserve l'auteur des *Lebensformen*. Elles aussi caractérisent une certaine prise de vue sur le monde, une manière personnelle d'opiner et de se conduire, une philosophie de la vie. Ne pourrait-on décrire par exemple un type du *patriote*, qu'une Jeanne d'Arc incarnerait bien, pour qui les problèmes du vrai, de l'utile, du beau, de la charité, de la puissance, de l'unité mystique ne trouvent un sens que par leur relation à une valeur considérée comme supérieure et qui serait la Patrie ? L'analyse de Spranger devrait donc être prolongée. Et peut-être verrait-on qu'il existe autant de philosophies de la vie que de personnes vraiment originales et que, selon la remarque de Pascal, plus on s'élève dans la compréhension de l'homme, à mesure qu'on a davantage d'esprit, et plus on découvre d'originaux. Un don Juan ou un Byron, un Néron ou un Machiavel, un don Quichotte ou un Napoléon, un Nietzsche ou un Tolstoï n'ont-ils pas développé chacun une philosophie de la vie irréductible aux schémas de Spranger, comme à tous les schémas ?

Mais l'analyse ne doit pas seulement être étendue. Elle doit être encore approfondie. L'unité de la pensée des opi-

nions, vers laquelle tend toute personne qui se développe et se mûrit peut se former sans doute par un arrêt à l'*une* des valeurs déjà reconnue, nommée, respectée, que ce soit le vrai, le juste, le beau, le sacré, ou le don Juanisme, le Byronisme, le Tolstoïsme. C'est là déjà une réussite qui mérite notre admiration et notre envie, à nous, personnes imparfaites, qui nous débattons dans la contradiction et l'obscurité de nos tendances non encore maîtrisées. Mais la vraie philosophie de la vie embrasse et dépasse toutes ces déterminations, ces dénominations axiologiques encore fragmentaires. Elle est une philosophie de la valeur totale, elle embrasse, fond ensemble, dépasse toutes les valeurs particulières. La pensée étonnante, incomparablement riche et simple à la fois de Platon nous paraît celle qui nous approche le plus de ce modèle idéal. Si sublimes, si émouvantes soient-elles, des constructions comme la *Monadologie* ou le *Discours de Métaphysique* ne sont encore, comparées à l'œuvre de Platon, que des fabrications artificielles et extérieures, oserait-on dire. Où est la Valeur unificatrice de la pensée de Platon ? Est-ce l'État, le bonheur, la vertu, la justice, la sainteté, la vérité, l'amour, la beauté, le divin ? C'est tout cela — et autre chose. Et c'est bien plus que l'unité d'une personne. Le Platonisme n'appartient pas au même niveau que le Néronisme ou le Byronisme. En se cherchant, un Néron ou un Byron ne trouvent qu'eux-mêmes. PLATON, lui, se dépasse infiniment. Il n'est pas le philosophe, il est la philosophie. L'issue de la philosophie de la vie, ce n'est pas la philosophie de la personne, c'est la Philosophie tout court. C'est le point de vue qui domine tous les points de vue, c'est le but commun de toutes les recherches, c'est le sens qui éclairerait toutes les paroles, c'est le soleil qui illumine le monde, c'est la Valeur en soi, qui dispense et procure toute vérité et toute intelligibilité, et qu'il faut voir si l'on veut se conduire avec sagesse d'une manière publique ou privée — αὐτὴ κυρία ἀλήθειαν καὶ νοῦν παρασχομένη καὶ ὅτι δεῖ ταύτην ἰδεῖν τὸν μέλλοντα ἐμφρόνως πράξειν ἢ ἰδίᾳ ἢ δημοσίᾳ (*Rép.* VII, 517 *c*).

(5) Maturité, sagesse, liberté

Considéré de l'extérieur, et dans ses rapports avec le monde qui l'environne, l'individu avec ses opinions apparaît enfermé dans un réseau de déterminations. Si, sur une question donnée, il opine de telle ou telle manière, c'est qu'il vit dans un certain pays, au milieu d'une famille, avec un sexe, des ressources, un niveau social dont il n'est pas le maître. Qu'on descende, d'autre part, dans son intimité. Avec l'apprentissage de la vie, l'effet des influences historiques et sociales, on verra se déposer en lui, d'une manière plus ou moins progressive ou convulsive, des couches d'opinions qui restent comme les vestiges géologiques des expériences qu'il a faites et des bouleversements qu'il a vécus. On décrira les processus selon lesquels ses opinions se sont formées. Mais si l'on change le centre de perspective, si on le place au foyer même de la personne, à qui toutes les déterminations qu'on voudra ont été apportées, qui a subi l'effet de toutes sortes d'expériences, le tableau sera complètement changé. L'individu apparaîtra comme une personne, qui est l'auteur responsable de ses opinions, douée d'initiative et créatrice. Assurément le pouvoir créateur des opinions par la personne reste surtout une virtualité. Beaucoup d'entre nous n'ont ni le courage, ni les moyens de se constituer une pensée personnelle. On se laisse entraîner par les influences extérieures. On généralise sans critique une observation individuelle. On cède aux modes, on souscrit aux mots d'ordre. C'est pourquoi, tant que l'observateur se contente du fait objectif et de la moyenne statistique, l'explication par les déterminations externes ou par les mécanismes intimes conserve une grande portée. Pourtant, même à ce niveau, le caractère personnel des opinions n'est jamais mis en question. L'individu entend être écouté avec la déférence qui s'attache à sa dignité de personne. Et d'ailleurs nul ne songe à la lui contester. Le sérieux avec lequel on lui laisse la parole marque plus qu'une complaisance

polie. Il est l'authentification du droit qu'a la personne à être considérée comme une personne. Il y a là une fiction universelle qui témoigne de la reconnaissance, en droit, de l'essence personnelle des opinions.

La personnalité n'est donc pas seulement un *modèle* idéal dont les individualités contingentes ne seraient que les ébauches imparfaites. Elle est aussi douée d'une réalité effective, dans la mesure à la fois où la vie sociale la consacre en en acceptant la fiction, et où l'individu s'efforce lui-même d'y atteindre. On vient de voir les trois caractéristiques essentielles de cet idéal de l'achèvement de la personne. D'abord une personne digne de ce nom aura une curiosité, une avidité de pensée sans défaillance ni lacune. Tout lui sera problème à résoudre. Nul domaine ne lui restera indifférent. En second lieu, elle n'aura aucune naïveté à l'égard d'elle-même, elle ne sera pas sa propre dupe. Capable de se hausser à la considération de l'ensemble des êtres et des choses, elle saura se replacer elle-même dans cet ensemble. Et, sans cesser de demeurer sincèrement elle-même, elle s'élèvera au-dessus d'elle-même pour se juger. Enfin l'universalité de ses préoccupations et l'objectivité de son propre jugement conduiront la personne à une vue totale et systématisée des choses. Assignant à chacun et à elle-même la place qui convient, elle parviendra à une conception philosophique de la propre condition humaine et cosmique.

Cet état, on l'a vu, est cela même que l'on désigne sous le nom de maturité. La métaphore mérite en cette circonstance d'être scrutée avec quelque soin. L'individu qui n'est pas encore mûr — et combien de sujets au fond arrivent à maturité ? — manifeste des opinions qui gardent une verdeur, une âcreté attestant qu'on aurait tort encore de juger l'arbre d'après le fruit. Les opinions des jeunes hommes, des consciences insuffisamment développées, nous renseignent plus sur le stade de développement auquel ils sont arrivés, que sur leur essence même. S'il peut y avoir une psychologie

sociale générale de classes telles que celles des adolescents, des travailleurs, des partisans d'une doctrine stéréotypée, c'est que leurs membres n'existent pas encore en tant que personnes, mais plutôt en tant qu'illustrations d'une certaine étape atteinte sur la voie de la maturité. La connaissance commune des hommes a le pressentiment de ce fait : on ne prend pas au sérieux les opinions souvent forcées, extravagantes des jeunes gens ; on tient peu de compte du verdict formulé par le citoyen fruste, peu cultivé, pas encore formé. Au contraire, lorsqu'on est en présence d'une personnalité vraiment mûre, en même temps qu'on fait cas de son jugement, on se rend compte combien les classifications deviennent précaires, les déterminations peu déterminantes, les processus inopérants. Une personnalité mûre mérite d'être considérée en elle-même, parce qu'elle existe vraiment par elle et pour elle. Les opinions décrivent alors vraiment la personne et non plus un échantillon anonyme d'un groupe social. Seulement, avec la portée des résultats, la méthode d'examen se transforme. Les opinions ne permettent ce coup de sonde révélateur dans la personnalité de l'individu, que lorsque la science proprement dite devient impuissante à apporter ses explications, ses lois, ses prédictions. La science des opinions débouche finalement sur l'art et la philosophie.

C'est qu'en effet la maturité de la personne s'identifie à la sagesse. Les opinions de l'homme mûr sont des jugements de sage. Si tant d'opinions paraissent superficielles, naïves, peu rationnelles, ce n'est pas par un caractère d'infantilisme qui appartiendrait en propre à l'opinion. C'est parce que les opinions sont des réactions de sujets qui demeurent encore des enfants. Et la puérilité n'est pas seulement un état organique ou psychologique, elle est un stade inférieur du progrès moral. L'enfant est celui qui ne sait pas encore se conduire, parce qu'il n'est pas le maître de ses opinions. L'homme mûr au contraire, doué d'une curiosité universelle, sait ce que vaut chaque chose et ce qu'il vaut lui-

même, il possède ses opinions et n'en est pas possédé, il se suffit à lui-même, il vit en société avec soi-même, en même temps qu'il est un citoyen du monde, car il a élargi jusqu'aux frontières du monde pensable les limites de sa personnalité, et il domine encore ce monde par sa pensée. A quelque philosophie, antique ou moderne, qu'on se réfère, cette description de l'homme mûr s'identifie à celle du sage. 'Εις τὴν τοῦ εὐλογου καὶ ἀλόγου κρίσιν, οὐ μόνον ταῖς τῶν ἐκτὸς ἀξίαις συγχρώμεθα, ἀλλὰ καὶ τῷ κατὰ τὸ πρόσωπον ἑαυτοῦ ἕκαστος, affirme ÉPICTÈTE (*Entretiens*, I, II, 7) : pour juger de ce qui est et n'est pas conforme à la raison, nous ne nous bornerons pas à apprécier les objets extérieurs, nous évaluerons encore ce qui convient à notre rôle personnel. Et DESCARTES dira dans le même sens que « pour bien juger » il faut à la fois avoir compris Dieu, soi-même, le milieu social, et la hiérarchie de leurs rapports réciproques (cf. *Lettre à la Princesse Elisabeth* du 15 sept. 1645, A. T. IV, p. 293). Ce n'est donc pas par un accident qu'en suivant la maturation des opinions dans la personne on a été conduit à la considération de sa philosophie de la vie. La notion de personnalité mûre, qui n'est autre que celle du sage, est une catégorie de la philosophie morale.

Et non seulement les opinions arrivées à maturité appartiennent au sage : inversement, la sagesse ne consiste pas dans autre chose que dans la possession des opinions droites, accompagnées d'une philosophie d'ensemble, dans l'ἀληθὴς δόξα μετὰ λόγου καὶ μετὰ νοῦ de PLATON. En d'autres termes, comme SOCRATE l'a expressément observé, *la sagesse est science* (cf. XÉNOPHON, *Entretiens mémorables*, IV, VI, 7). Contre ce paradoxe célèbre, une réflexion superficielle ne manque pas de s'élever. Dans un chapitre précédent, en étudiant les rapports de l'opinion et de l'action, on a déjà compris combien il est tentant de relever les innombrables discordances entre le jugement et la conduite. Mais si la question reste enveloppée d'équivoques, c'est qu'on n'entre pas, comme le voulait SOCRATE, dans l'intimité de la cons-

cience. Il n'y a pas, chez l'homme mûr, chez le sage, la dissociation que l'on croit entre conscience morale et conscience psychologique. Ses opinions, répétons-le une fois encore, coextensives au monde, et objectifiées par lui-même, prennent place à leur rang dans une conception universelle des valeurs. A ce niveau, le jugement n'est plus distinct de la volonté. On ne peut dire qu'on a vu clairement une valeur, s'il n'existe pas un élan intime qui doit irrésistiblement nous y porter. En ce sens, on peut bien vraiment affirmer avec Socrate que « nul n'est méchant volontairement ». La raison théorique ne se sépare plus de la raison pratique, l'intelligence n'est plus distincte du cœur et de la volonté. Les opinions du philosophe sont le gage de sa conduite de philosophe. Et la sagesse tout entière consiste dans la maturité des opinions. Là est le point d'insertion d'une remarque qui, pensons-nous, n'a guère été faite. S'il est vrai que peu de vies humaines sont aussi attachantes que celles des sages, celle d'un Platon ou d'un Aristote, d'un Descartes, d'un Spinoza, d'un Leibniz ou d'un Kant par exemple, comment se fait-il qu'il se soit trouvé si peu de biographes pour retracer les aventures de leur existence, alors que la méditation de leur pensée a été le point de départ d'innombrables travaux ? C'est, par une conséquence des considérations précédentes, que la personnalité du sage est exprimée adéquatement par sa philosophie. Le détail biographique est anecdote. Le foyer de la maturité humaine et de la sagesse, doit être cherché dans les opinions.

Mais la maturité des opinions ne s'identifie pas seulement à la sagesse. Elle assure en même temps la liberté. Ici encore on rencontre une antinomie, analogue à celle de *conscience* et *consciousness*, *Bewusstsein* et *Gewissen*, qui est résolue quand on accède à un plan supérieur. C'est celle de la nature et de la loi, de la condition humaine et de l'ordre moral. Une personnalité médiocre, enfermée dans ses déterminations psychosociales, dans son histoire et ses expériences, peut se représenter la sérénité de la pensée comme

le résultat d'une conciliation ou d'un conflit, entre les mouvements passionnés d'opinions qui l'entraînent, et la résistance de l'esprit critique et de la raison. Mais la lutte est encore une dépendance. Lutter contre notre nature, c'est rendre hommage aux tendances qui nous contraignent, c'est les authentifier. L'atypique qui se flatte d'avoir échappé à son milieu, à sa condition, par une attitude de révolte, n'en est pas moins esclave que le conformiste. La transformation de l'introversion en extraversion, fréquente chez les radicaux, est peut-être une amélioration personnelle sur le plan psychosocial, comme le prétend DIAMOND (1936), une guérison. Elle n'est pas vraiment une libération. Il n'y a d'homme libre que le sage : ses opinions ne l'enchaînent pas et il ne les enchaîne pas davantage. Il ne s'est pas construit cet univers illusoire, dont parlait LIPPMANN, et il ne s'est pas non plus construit un moi illusoire. Il a multiplié les points de vue sur le monde, mais il sait que ses opinions n'en sont encore qu'une *expression*. Il n'a pas dépassé sa nature d'homme, mais au moins il a réalisé, ou plutôt il ne cesse de réaliser de plus en plus les virtualités qui sont en lui. Si la notion de liberté humaine présente un sens, c'est celui qu'elle prend chez une personne qui est vraiment l'auteur de ses opinions. Et il ne peut y avoir de but plus élevé au développement psychologique et moral de l'individu, que dans l'approfondissement, l'élargissement, la connaissance réflexive et la systématisation hiérarchisée des opinions.

CINQUIÈME PARTIE

CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES

Chapitre XIII

PSYCHOLOGIE ET SOCIOLOGIE

(1) L'opinion pour le psychologue et pour le sociologue. — (2) L'individu psychologique. — (3) Le membre du corps social. — (4) Le corps social. — (5) La personne et la société.

(1) L'opinion pour le psychologue et pour le sociologue

Les différentes lignes par lesquelles on aborde le problème des opinions ne convergent pas du premier coup ni totalement. L'étude des opinions est au moins double. D'un côté on parlera avec Pascal (éd. Brunschvicg, V, nº 11) de « l'opinion, reine du monde ». On montrera que l'essence d'une société, d'une civilisation n'est pas dans ses constructions matérielles ; elle est dans la signification qu'elles prennent à travers l'esprit de leurs membres ; elle réside dans leurs opinions. D'autre part, quel que soit le degré de développement auquel on considère le sujet, la connaissance de ses opinions nous instruit toujours utilement de sa personnalité. Une théorie des opinions tendra ainsi à se développer simultanément sur le plan de la psychologie et sur celui de la sociologie. Sans doute, les opinions sont-elles surtout un phénomène d'interaction psychosociale. On ne peut étudier les opinions d'un sujet qu'en les replaçant dans celles de son groupe. Et si on veut faire l'étude des opinions dans le groupe social, il faut, pour rester dans le domaine du concret, redescendre à la considération de ses membres, qui en sont à la fois les véhicules et

les auteurs. La personnification de l'opinion publique, ou celle du public, si on les prend au pied de la lettre, aboutissent à réaliser de simples fictions. Les opinions du groupe ne sont pas pensées par le groupe mais par ses membres. D'un côté comme de l'autre, on est ainsi renvoyé à ce centre de perspective qui commande à la fois la psychologie et la sociologie, et qui est la psychologie sociale. Cette discipline est ainsi la seule qui soit apte à apporter une compréhension adéquate des problèmes d'opinion. — Cependant la méthodologie ne saurait supprimer les autres points de vue. Les préoccupations du psychologue et du sociologue demeurent. Ils gardent un droit à s'intéresser aux opinions. C'est dans leur champ propre que la théorie doit apporter les éclaircissements nécessaires. Il faut donc se demander comment, chacun pour sa part, le psychologue et le sociologue s'intéressent aux opinions.

Pour la psychologie, l'opinion apparaît comme un phénomène en quelque sorte unique en son genre et par là passablement embarrassant. Pour commencer par une considération très extérieure, aucun manuel ou traité de psychologie n'aborde, au moins dans ce pays, la question des opinions d'une manière systématique. La psychologie du jugement, qui paraîtrait devoir être la plus parente d'une étude psychologique de l'opinion, est préoccupée de problèmes d'une nature toute différente. Elle recherche l'essence et le processus de cette liaison synthétique entre deux idées par quoi l'on définit habituellement l'acte judicatoire. Elle ne se demande nullement pourquoi c'est une certaine sphère de jugements possibles qui est évoquée, ni pourquoi c'est l'un de ces jugements possibles qui est choisi et affirmé. Lorsqu'un sujet affirme que « cet homme est innocent » le psychologue s'estimera satisfait quand il aura expliqué comment le concept de cet homme est subsumé sous la catégorie d'innocence. Et pour lui la question serait exactement la même si le sujet avait soutenu l'affirmation contraire, s'il avait déclaré que « cet homme est coupable ».

Cependant c'est un problème, d'une très grande portée pratique et théorique, de rechercher pourquoi c'est le trait d'innocence ou celui de culpabilité qui est attribué à cet individu par un certain sujet. Bien que dans un cas comme dans l'autre l'acte de prédication reste identique, la position d'opinion, l'attitude du sujet doit à son tour faire l'objet d'une étude. Rechercher ce qu'est une opinion, c'est se demander *quelle est la signification d'une prise d'attitude particulière par un individu déterminé.* C'est en ces termes que se pose au psychologue le problème essentiel des opinions. Tous les autres n'en sont que des aspects limités ou des conséquences : quelle est la profondeur, quelle est la consistance, quelle est la permanence, quelle est la généralité d'une prise d'attitude, quelles en sont les conditions, les mécanismes de constitution, quelle en est la portée dans la personnalité. Or ce problème essentiel apparaît tout à fait irréductible aux autres chapitres de la psychologie. La psychologie de l'opinion est l'étude de la conduite d'évaluation. Toutes les autres questions, même celles de l'affectivité ou de la détermination volontaire sont posées sur le terrain du fait, de la réalité : la perception est la connaissance de la présence objective, la mémoire la connaissance du passé, l'émotion celle des déterminations axiologiques *objectives* de la situation. L'opinion seule est une activité d'évaluation. La pensée opinante nous met en présence de la constitution et du choix des valeurs par l'individu. Or c'est par l'attitude d'évaluation que l'individu se constitue lui-même son individualité, son originalité. Les différences individuelles dans les manières de percevoir, de se souvenir, d'imaginer, d'éprouver des émotions, etc., si elles sont consistantes et substantielles, tournent aisément à l'anormalité et à la pathologie. Cela ne doit du reste pas nous surprendre : on reste dans le domaine de la connaissance de la réalité, qui assure l'objectivité de la pensée. Il y a des lois générales de la perception, parce qu'une réalité, l'objet perçu, s'impose du dehors à toutes les consciences perce-

vantes. Au contraire la psychologie des opinions ne saurait être générale, mais individuelle. La prise d'attitude par un sujet caractérise, du point de vue psychologique, beaucoup plus ce sujet que le problème en présence duquel il se trouve placé. Ainsi, pour le psychologue, l'étude des opinions devra être entreprise à partir, non pas d'une nature humaine, mais dans les individualités particulières. La psychologie des opinions sera essentiellement une psychologie individuelle.

La sociologie, presque entièrement dominée par la notion de la valeur, paraît au contraire beaucoup mieux préparée à adopter les problèmes d'opinion, à les intégrer à son système. La culture, l'organisation sociale, les processus fondamentaux de l'interaction, la contrainte sociale elle-même et peut-être surtout, trouvent leur explication définitive dans la communauté reconnue des valeurs, dans les opinions. Ou plutôt, les opinions apparaissent comme l'un des deux supports de la cohésion sociale et de ses institutions : à son côté il faut tenir compte des valeurs qui ne sont pas pensées, mais agies par le corps social, c'est-à-dire des mœurs. Seulement, une étude sociologique des opinions entreprise dans le cadre de cette conception laissera échapper tout un aspect du phénomène, qui pourtant ne saurait laisser le sociologue indifférent. Les valeurs auxquelles le corps social souscrit d'une manière quasi unanime constituent l'objet de référence de l'opinion publique. Mais les opinions privées n'en ont pas moins un aspect sociologique — au moins d'une manière négative. Toute opinion répond à un problème qui se pose dans le cadre social. L'opinion privée, comme l'opinion publique, est une réaction d'un individu, qui tend à s'exprimer, à se diffuser, et à agir dans son milieu. En adoptant une opinion, qu'elle soit privée ou publique, l'individu se pose en face du milieu qui l'entoure. Il fait la théorie de son action passée, présente ou future. Il donne un texte au rôle qu'il joue. Ce rôle, il le joue comme cavalier seul, ou comme membre obéissant du chœur. Mais

de toutes manières, c'est le personnage social qui s'exprime et se définit par la réaction d'opinion. La manière la plus générale et la plus légitime pour la sociologie d'aborder le problème des opinions, n'est donc pas d'en faire simplement le corrélatif subjectif de l'évolution ou des institutions sociales. C'est d'étudier, d'une part la position de l'individu en face de son groupe, c'est-à-dire le *socius*, le membre du groupe, et d'autre part, réciproquement, la manière dont la société se présente et s'impose à l'individu.

Il en résulte qu'une théorie des opinions, qui doit prendre normalement naissance à la fois dans la psychologie et la sociologie devra converger à partir d'un triple point de départ : les opinions dans l'individu, dans le *socius*, et dans le corps social. On verra que cette convergence s'établit par la dyade réellement indécomposable de la personne et de la société, dont l'essence est constituée précisément par la valeur, visée par les opinions.

(2) L'individu psychologique

La première tâche consistera à définir, dans l'individu considéré au point de vue psychologique, la prise de position d'une attitude. Que signifie l'action de poser une opinion à l'occasion d'un problème particulier ?

Jusqu'à un certain point l'opinion peut être rapprochée du jugement. Dire que « la consommation de l'alcool a considérablement augmenté en France depuis un siècle » est un jugement. Dire que « l'augmentation de la consommation de l'alcool est l'une des causes de la dégénérescence de la race française » est une opinion. Dans l'un et l'autre cas, nous trouvons la conception d'un rapport entre deux idées, et l'affirmation de ce rapport. L'une et l'autre affirmations jouissent de propriétés logiques, telles que la vérité ou la fausseté, et la faculté de fonder des conséquences vraies ou fausses. L'une et l'autre également engagent la responsabilité du sujet, puisqu'elles seront *son* jugement ou *son*

opinion. La similitude est donc très grande. Il pourrait même se faire que les deux affirmations échangeassent leur dénomination. Si un individu, après avoir entendu vaguement que l'alcoolisme ne cesse de faire des progrès prend à son compte la première formule, ce sera une opinion ; si un eugéniste établit une corrélation significative entre l'alcoolisme et la déchéance de la postérité et arrive à une conclusion exprimée dans les termes précédents, ce sera un jugement. Il devient difficile de distinguer l'opinion du jugement. Ou plutôt on est tenté de nommer jugement les opinions vraies, fondées sur des prémisses assurées et objectives, opinion le jugement illusoire, qui dérive de l'expérience vague et de la connaissance par ouï-dire. La différence entre opinion et jugement serait non pas psychologique, mais logique, extrinsèque. Rien ne caractériserait intrinsèquement une attitude psychologique telle que la prise de position sur une question, qu'on a désignée sous le nom d'opinion.

Il faut maintenir la distinction entre opinion et jugement comme attitudes différentes de la conscience. Un jugement faux ou insuffisamment fondé reste un jugement, au même titre qu'une hallucination reste une perception et que la paramnésie est une sorte de mémoire. Et une opinion vraie n'en demeure pas moins une opinion. L'attitude de jugement consiste à chercher à fonder la pensée dans la réalité objective. Affirmer l'augmentation de la consommation de l'alcool, c'est se référer au moins virtuellement à une statistique, réelle ou possible. L'attitude d'opinion par contre se fonde sur un choix, libre en droit, du sujet. Imputer à l'alcoolisme la dégénérescence de la race, c'est prendre parti contre la consommation de l'alcool, c'est faire profession d'antialcoolisme, c'est introduire sa personnalité dans la question. Les conclusions de l'analyse précédente doivent être renversées. La différence entre opinion et jugement est intrinsèque, non extrinsèque. Volontiers on la ramènerait à la distinction entre le domaine du fait et

celui de la valeur, si celle-ci n'avait pas été embrouillée comme à plaisir et ne nous lançait dans une nouvelle équivoque. Un jugement de valeur peut être un véritable jugement, s'il vise seulement une valeur objective, Qu'on suppose un individu qui reconnaîtrait les effets destructeurs de l'alcool sur l'organisme, sans prendre parti dans une campagne antialcoolique : on aura une illustration de la dissociation du jugement intellectuel et de l'adoption d'une attitude axiologique. Là est le sens profond de la formule d'Horace : *video meliora*, *deteriora sequor*. Le jugement intellectuel n'entraîne pas nécessairement l'adhésion de la personne. Le choix même des termes du poète nous apparaît d'une finesse admirable : on *constate* les *évidences* objectives, sans que l'*action* en soit influencée. Inversement, on peut aisément concevoir une opinion visant des faits, lorsqu'il s'agit de leur attribuer une signification impliquant la personne. Croire à l'accroissement de l'alcoolisme est une simple opinion, quand cette croyance a pour fonction de soutenir une attitude hostile à la consommation des liqueurs fortes. L'essentiel de la définition de l'opinion, c'est donc qu'elle implique la personnalité. Prendre position sur une question, c'est définir l'attitude, favorable ou hostile, que l'on prend sur cette question.

C'est pourquoi les opinions expliquent l'individu psychologique et en même temps prennent leur source en lui. Le jugement, la perception, etc., se suffisent à eux-mêmes, quand les conditions objectives ont été définies. Si le sujet est en état de percevoir ou de juger, il percevra la neige blanche, il jugera que la neige est blanche. Comment ? Il faudra étudier les lois *générales* de la perception ou du jugement. Mais devant un problème d'opinion, une prévision de la réaction n'est possible que si le sujet nous est connu en tant qu'individu. C'est pour cette raison que la théorie des opinions essaye d'étudier le rapport du sujet à ses opinions. On peut alors chercher l'effet des déterminations externes, corporelles, sociales, intellectuelles ; l'in-

fluence des processus intimes, d'assimilation progressive de l'expérience, de résolution des crises, d'adaptation psycho-sociale ; la puissance propre enfin de la personne comme créatrice d'elle-même, dans son épanouissement, son approfondissement, et finalement sa maîtrise. Dans les cas les plus frustes, le sujet se manifeste *tel qu'il est* en opinant comme un jeune homme, comme un fils de famille bourgeoise, inexpérimenté et de capacités intellectuelles médiocres. Le rapport entre les opinions et le sujet est tout extérieur, l'individualité qui lui est impartie par la nature physique, psychologique ou sociale s'exprime immédiatement dans sa position d'opinion. Mais le rapport s'intériorise quand l'individu est capable de tirer parti de son expérience. Ses opinions s'intègrent, se différencient, se reconstruisent, s'adaptent à sa fonction. Au donné immédiat, se substitue ce qu'il *est devenu*. En affirmant ses opinions, l'individu se pose lui-même avec son histoire. Elles apparaissent comme l'issue de ses expériences, qui tendaient vers elles. Enfin le sujet se voit lui-même, non pas seulement avec son donné actuel et son histoire passée. Il se juge comme une personne, qui possède sa propre destinée. Il y tend par un épanouissement, un approfondissement, une synthèse personnelle, par un effort créateur qui a sa source dans l'idée non encore réalisée qu'il a de lui-même. Il prend conscience de soi, non comme un *ceci* ou un *cela*, mais comme un *Je* qui dépasse toutes les déterminations. C'est ce *Je* qui finalement se pose, incomparable, unique, et cependant aspirant à l'universalité humaine, dans les opinions de la personne arrivant à la maturité.

Cette triple description psychologique rend compte des opinions rencontrées dans n'importe quel individu. Aucune de ces explications n'est d'ailleurs exclusive des autres. Il n'est pas d'individu, si peu développé qu'il soit, qui n'ait un rudiment d'histoire, un embryon de personnalité. Le sujet le plus enfantin tend déjà, dans ses réactions d'opinions les plus rudimentaires, à se présenter comme une

personnalité organique et totale. Inversement, dans la personne la plus mûre, on a toujours la surprise de rencontrer des limitations imprévues, venues d'habitudes de pensée indurées, ou de déterminations bio-psycho-sociologiques insurmontées. En un sens donc, pour arriver à la compréhension et à l'explication des opinions d'un individu, un emprunt judicieux doit être fait à ces trois méthodes, que l'on peut dénommer la psychologie différentielle, la psychologie personnelle, et la psychologie personnalistique. Toutefois, il faut bien apercevoir que ces différentes approches ne se développent pas sur le même niveau et que les résultats n'en peuvent être combinés d'une manière simplement additive. On distinguera dans la personnalité ce qui est simplement un *mien empirique*, du *moi psychologique* et du *Je philosophique.* Il y a les opinions que nous possédons, ou mieux, qui nous possèdent ; il y a celles qui se sont formées en nous, cependant que nous vivions ; il y a enfin celles que nous nous sommes données. Et l'on verra que les différentes couches d'opinions qui font ressortir un aspect propre de l'individu, correspondent à des différences de profondeur dans la personnalité.

Cette esquisse d'une théorie psychologique des opinions ne serait pas complète si à l'analyse on n'essayait d'adjoindre une synthèse. Les opinions s'expliquent par l'homme. Mais le problème inverse apparaît comme au moins aussi important. Peut-on expliquer l'homme à partir de ses opinions ? Comme à l'ordinaire, ce deuxième mouvement présente des difficultés incomparablement plus grandes que le premier. Il faut reconnaître que ce problème n'est pas intégralement résolu. Au moins peut-on espérer que les résultats acquis seront conservés dans la solution définitive. Les méthodes et les distinctions proposées restent sans doute présentes à l'esprit du lecteur. La première difficulté, qui paraît levée, est celle d'évaluer une opinion individuelle. On se souvient qu'une opinion se repère par une cote sur une échelle spécialement construite à cet effet.

On se souvient également qu'une réaction unique présente une portée et un intérêt très inférieurs à l'ensemble des réponses d'un sujet sur un opinionnaire qui permettra de combiner les cotes partielles. Si l'on veut faire le point des opinions d'un individu, il faudra donc le soumettre à un examen approfondi. La jeune science des opinions fournit ainsi déjà des directives utiles pour la conduite d'un psychodiagnostic.

Mais on attend d'elle bien davantage. L'idéal serait de disposer d'une formule numérique unique qui synthétiserait toutes les positions d'opinions adoptées par l'individu. Cette espérance est chimérique. Elle est démentie par la réalité des faits. La pensée des opinions n'est pas homogène. A côté des attitudes « assises », on trouve, chez le même individu, des attitudes provisoires. Avec des opinions généralisées, coexistent des stéréotypes et des préjugés fragmentaires et contradictoires. L'ambition de la psychologie expressive, physiognomonie, somato-psychologie, graphologie, etc., a souvent été, conformément à la devise ambitieuse de Cuvier, de reconstituer avec un fragment osseux le squelette tout entier. Une telle cohésion organique n'existe certainement pas dans le domaine des opinions. Sur beaucoup de questions, les réactions d'opinions sont seulement spécifiques, et ne permettent guère de prévoir au delà d'elles-mêmes. Même les tempéraments d'opinions ne sont guère que des traits généralisés, dont le pouvoir d'explication n'est rien moins qu'exhaustif. Enfin la relation entre opinions et actions ne peut être comprise et utilisée que si l'on se donne une situation bien définie et inchangée. A qui demanderait à la science des opinions un diagnostic tranché et total sur l'individu, les résultats obtenus après beaucoup de labeur paraîtraient finalement assez pauvres.

Cependant, si l'on réduit le niveau des exigences, tout ne sera pas vain dans nos efforts. C'est déjà quelque chose de savoir s'orienter dans le dédale des opinions. Il n'est pas

sans intérêt de pouvoir explorer les zones superficielles ou les zones profondes, d'être capable de discerner les domaines où les opinions seront probablement convenues et stéréotypées, de ceux où le sujet nous livre une portion cohérente de sa pensée privée. Dans ce dernier domaine, la prévision pourra être poussée davantage si l'on a réussi, par une technique factorielle précise, à dégager quelques facteurs importants commandant de nombreuses opinions. La sphère d'imprévisibilité demeurera toujours considérable. Du moins peut-on espérer la circonscrire de plus en plus étroitement. Il n'est pas vraisemblable que l'homme tout entier puisse entrer dans la formule d'un psychogramme. Le psychogramme reste cependant possible et, quoique d'une portée limitée, il rendra les mêmes services que l'élaboration des tests dits d'intelligence dans la technique désormais consacrée de l'orientation professionnelle.

(3) Le membre du corps social

D'ailleurs il est indispensable de joindre à l'étude psychologique l'examen de l'individu dans son milieu social. Dès qu'on touche aux problèmes concrets de l'homme, que ce soit pour expliquer ou pour anticiper sa pensée ou sa conduite, le membre du corps social est une réalité aussi importante que l'individu purement psychologique. L'étude des opinions, limitée à la psychologie, n'a presque pas de sens. L'approche sociologique en est le complément indispensable.

Les problèmes d'opinions ne se posent pas dans l'île déserte de Robinson. C'est à l'occasion de la vie en société que l'individu est amené à rechercher et à définir sa propre position. Et c'est en même temps à l'égard des autres qu'il l'adopte. Une opinion répond à une question sociale, et elle est elle-même une réponse sociale. Si donc on veut comprendre l'individu, et prévoir dans une certaine mesure ses réactions, c'est également comme membre du corps social,

c'est dans son groupe ou dans ses groupes qu'il faudra le considérer.

La fonction même d'opiner est déjà de nature sociale. Prendre une position en présence d'un problème, définir son attitude sur une question, c'est impliquer qu'on est admis à coopérer à la solution du problème, c'est présupposer que la réaction d'opinion est attendue du groupe et sera reconnue. L'enfant, la femme, l'individu de condition sociale inférieure se sentent plus ou moins confusément exclus de nombreux problèmes. Il serait intéressant de rechercher de façon précise quelles valeurs sont soumises aux jugements des différentes couches sociales, dans les différentes sociétés. Une telle étude permettrait, dans une société déterminée, non seulement de différencier les domaines des valeurs, mais surtout de préciser la nature et les frontières des stratifications sociales, question dont l'approche est si embarrassante. Nul n'est totalement exclu, dans une société, de la participation, par la pensée et la conduite, à toute valeur. C'est qu'en effet le lien social repose sur la coopération aux valeurs communes. Mais les valeurs qui entrent en participation totale sont celles qui ne supportent aucune discussion. Ce sera notamment le cas, dans les sociétés occidentales contemporaines, des valeurs morales. Chacun, l'enfant, la femme, l'indigent, a le droit d'affirmer qu'il tient le meurtre ou l'incendie volontaire pour un forfait. Mais c'est qu'il n'est permis à personne de soutenir le contraire. Il est vraisemblable qu'aux époques théocratiques, les opinions religieuses étaient ainsi proposées au jugement, conformiste, de chacun. Actuellement, il est évident qu'un enfant ne serait pas admis à participer à une discussion sur la valeur de l'autorité religieuse. De même dans une société démocratique, l'expression d'opinions politiques n'est permise qu'avec réticence, et non sans ironie souvent, aux femmes ou aux adolescents. Ainsi, le simple fait qu'un problème d'opinion se trouve posé devant un individu, caractérise déjà le niveau de son statut social.

Inversement, le fait pour lui de prendre position sur le problème, signifie qu'il reconnaît son admission dans la classe devant laquelle le problème se trouve posé. Les deux faits peuvent d'ailleurs se trouver en désaccord. Il se peut par exemple qu'un sujet renonce à exercer le droit qu'il a de se définir une attitude. Au contraire il peut tenter de briser la barrière sociale qui l'exclut, en affirmant qu'il pense d'une certaine manière sur une question où son avis n'était pas demandé. De toutes manières, le fait d'exprimer ou de ne pas exprimer une opinion, manifeste le statut social, possédé ou postulé, de l'individu dans son groupe. Il faut insister sur cette idée. L' « opination », si cette expression est permise, est une fonction sociale au même titre que, par exemple, la paternité. Peu importe que l'opinion exprimée soit vraie ou fausse, profonde ou illusoire. Un père est investi de l'autorité paternelle, qu'il exerce sans discussion, que ce soit habilement ou avec maladresse, avec décence ou d'une manière odieuse. La faculté d'opiner est de même un droit du membre du corps social.

Ce n'est là toutefois que l'aspect le plus extérieur du caractère social de l'individu auteur d'une opinion. De plein droit ou par violence, l'opinion introduit l'individu dans un groupe. En opinant, l'individu se pose comme membre du groupe. Il faut maintenant définir et expliquer son attitude particulière sur la question posée au sein du groupe. A cet égard, il est indispensable de distinguer entre deux sortes d'opinions. Les unes sont les opinions publiques qui, considérées psychologiquement, s'identifient aux stéréotypes. Les autres sont les opinions privées, que le psychologue reconnaît comme dépendant des attitudes profondes. De toutes manières, la description de la position individuelle ne peut se faire qu'en la localisant en un point de la distribution des opinions dans le groupe. L'individu apparaîtra alors comme acceptant une position moyenne ou extrême, conformiste ou atypique. Mais suivant qu'il s'agit d'opinions privées ou publiques, l'adoption d'un type

de position ne prend pas la même signification pour l'analyse sociologique. Avec une intention plus ou moins claire, ou plus ou moins implicite, en prenant position sur un problème d'opinion publique, l'individu se situe à l'intérieur ou à l'extérieur de son groupe. Se rallier au sentiment de la majorité, c'est témoigner son loyalisme au groupe. Dissentir avec le groupe, c'est se retirer de la communauté. Au contraire, la position d'opinion d'un individu dans une distribution d'opinions privées, est exclusive de toute intention. L'atypicalité ou la typicalité, qu'on peut aussi bien évaluer dans ce cas, n'impliquent plus ni conformisme ni révolte, pensés ou voulus. Elle décrit seulement ce que l'individu *est* socialement, et non plus ce qu'il *se veut*.

C'est pourquoi le sociologue devra décrire, tout comme le psychologue, ce que l'individu est, et ce qu'il se fait, les déterminations externes, et les processus intimes de formation des opinions. L'individu possède une nature sociale, tout autant qu'une nature psychologique. On a même vu que les déterminations psychologiques externes ne prennent tout leur sens qu'à la lumière d'une interprétation sociologique. Le sexe, la race, la famille, la fortune, l'information, la nature des significations qui lui sont données ne sont pas les causes efficientes des opinions. Ce sont les cadres dans lesquels il pense et il agit. Mais il peut être docile et soumis à ces cadres, respectueux du rôle qui est attendu de lui. Il peut au contraire y être indifférent et négligent ou antagoniste et rebelle. Déjà dans l'étude de l'atypicalité de fait, et non d'intention, une interprétation sociologique de l'individu doit doubler la description purement psychologique. La délimitation de la catégorie sociale, et l'établissement des normes d'opinions privées dans cette classe sont indispensables à une étude approfondie de l'individu au point de vue de ses opinions. Le « sociogramme » devra doubler le psychogramme. L'individu n'est d'ailleurs pas seulement le jouet des influences culturelles qui s'exercent sur lui pour donner un sens aux problèmes qui se posent et

aux solutions qu'il y donne. Il adhère intentionnellement ou résiste aux courants d'opinions dont il a conscience. Dans les questions d'opinion publique, c'est moins le problème lui-même qu'il prend en considération, que la solution collective donnée par son groupe dont il tient compte. Il se rallie à l'opinion commune, ou s'en dégage par un mouvement qui est souvent de la révolte. La connotation souvent fâcheuse du terme « libre pensée » ne vient pas de ce que la liberté est reconnue comme mauvaise en soi, mais de ce qu'on la soupçonne de recouvrir une volonté de trahison et d'hostilité à l'égard du groupe, et contre laquelle le groupe se défend. L'efficacité de l'opinion de la majorité ne vient donc pas d'une puissance mystérieuse attachée on ne saurait dire comment au simple poids du nombre. En réalité la majorité tient son prestige de ce qu'elle est la preuve sensible du sentiment du groupe. Et le prestige même du spécialiste, du chef, de l'apôtre, vient de ce que ceux-ci apparaissent comme l'image, l'incarnation vivante et individuable des volontés diffuses dans le corps social. Ainsi le conformisme ou le non-conformisme dans les questions d'opinion publique trahissent concrètement l'intention de loyalisme ou de déloyauté sociale de l'individu.

Cette interprétation sociologique de l'individu par la nature de ses opinions au point de vue social peut-elle à son tour se retourner en une possibilité de prévoir ses réactions futures ? Ici encore la synthèse est hérissée de difficultés. Bien souvent un conformisme ou un non-conformisme généralisés, s'ils sont constatés pour un individu, permettront d'anticiper avec sécurité sur les attitudes. Mais d'abord, la multiplicité des groupes sociaux auxquels se rattache un individu, et la divergence de leurs normes ou de leurs intérêts, introduit un premier élément d'incertitude. Un jeune bourgeois peut se révolter comme les clichés de sa classe économique par fidélité à sa catégorie d'âge. Bien plus, l'appartenance à un groupe suppose autant

une reconnaissance mentale qu'un lien objectif. On appartient à la classe dont on se reconnaît le membre. Il faudra donc en revenir ici à une analyse psychologique individuelle et détaillée. Cette difficulté supposée levée, il en restera une seconde, d'importance sans doute encore plus grande. Le « sociogramme » ne saurait inclure le domaine des opinions privées. La fidélité aux groupes ne joue plus, puisque le sujet pense pour lui-même. Si donc l'approche sociologique peut espérer expliquer les opinions par l'homme, et l'homme par ses opinions, ce sera, non sans obstacles, dans le champ des opinions publiques.

(4) Le corps social

Toutefois ce domaine reste assez vaste pour qu'une investigation systématique présente encore un intérêt considérable. L'étude des opinions du corps social est une branche maîtresse de la théorie des opinions. Il convient de reprendre d'ensemble, d'un point de vue nettement sociologique, la question de l'opinion publique. Et d'abord, quelle est la nature du corps social considérée dans l'une de ses fonctions les plus manifestes, la production des opinions publiques ? Existe-t-il une réalité telle qu'une mentalité collective, une conscience surindividuelle ? Le corps social n'est-il au contraire que la somme des opinions individuelles concourantes, ayant, si l'on veut, pris conscience de leur communauté ?

Jusqu'ici, l'opinion publique a été considérée d'une manière surtout formelle et extérieure. On a défini par opinion publique les distributions d'opinions affectant une forme de J quand on les rattache à un « continu télique ». Mais quelle réalité s'exprime par les distributions en forme de J ?

Il existe, sur l'opinion publique, certaines illusions que F. H. Allport a relevées et critiquées (1937). La première et la plus répandue est la personnification de l'opinion publique. En employant des expressions telles que « la

voix de l'opinion publique », ou « la conscience publique », on en oublie la nature métaphorique. On imagine une âme, identique et permanente, qui acceptait l'esclavage des nègres, ou la suprématie de la passion en 1830, et qui rejette ces principes un siècle plus tard. Ou bien l'opinion publique est conçue comme une entité, comme une idée platonicienne à laquelle participeraient les individus qui y adhèrent. Ou bien encore l'opinion publique serait le produit des pensées individuelles convergentes, mais différente toutefois de chacune de celles-ci, puisque nul homme ne reflète ni n'exprime l'opinion publique d'une manière totalement adéquate. Cette conception se prolonge parfois par la théorie « eulogistique » définie par Allport (p. 10-11) : non seulement l'opinion publique différerait des opinions individuelles, mais encore elle les dépasserait en valeur : à la médiocrité des opinions individuelles, on oppose la sagesse de l'opinion publique. L'erreur commune de toutes ces conceptions, qui tendent à assigner à l'opinion publique une existence transcendante et indépendante par rapport aux pensées individuelles, c'est le réalisme sociologique, manifestation particulière de la philosophie réaliste qui inspire si fréquemment la pensée vulgaire comme la pensée scientifique. En réalité il n'y a pas d'opinions qui ne soient les opinions de quelqu'un — qui soient séparées d'esprits qui opinent, et les esprits eux-mêmes sont incarnés dans des individualités civilement déterminées.

Des illusions analogues se retrouvent d'ailleurs dans la théorie du corps social conçu comme le support et l'auteur de ces opinions, c'est-à-dire du public. La personnification du public n'est pas moins illusoire que celle de l'opinion publique. On se plaît à le représenter comme tantôt s'animant sur certains problèmes, tantôt sommeillant sur d'autres, comme tournant son attention parfois ici, parfois dans cette autre direction, comme changeant ses valeurs et ses volontés. Ou bien on fait du public une sorte de personne morale, dont le rôle est en réalité de réunir et de supporter

les intérêts et les jugements des membres du corps social se comportant à un point de vue déterminé, économique, religieux, intellectuel, quand ce n'est pas simplement les intérêts concrets d'une minorité d'individus dissimulés derrière cette façade.

Et pourtant, il faut reconnaître à l'opinion publique, comme au public lui-même, une permanence, une durée qui dépassent les fluctuations ou même les apparitions et les disparitions individuelles. L'individu arrive dans un état d'opinion, dans un public tout formé. Sa mort particulière ou simplement ses viscissitudes personnelles restent sans effet sur l'existence de l'opinion publique. Où donc trouver le « réservoir » de ces croyances, de ces passions, de ces volontés communes ? Le corps social n'existe pas d'une vie matérielle et objective. Il existe en pensée dans l'esprit de ses membres. Et l'opinion publique, qui devrait être son expression n'est à son tour que la représentation de cette expression. L'opinion publique est la signification des réactions d'opinions des innombrables sujets qui pensent publiquement. Le corps social, ses divisions, ses expressions, ne sont en définitive que les *intentions sociales des individus*. Le social existe indiscutablement, mais il existe dans la mesure où il est pensé par les individus.

Une telle conception dissipe le mystère qui enveloppe la nature des attitudes collectives. Parler des opinions d'une société, à un certain moment, c'est évoquer la signification des intentions qui sous-tendent les opinions des individus pensant socialement. Lorsque H. HART (1933) par exemple trouve qu'en 1914 les attitudes collectives favorables à la prohibition sont deux fois plus puissantes que les attitudes défavorables (cf. p. 426), il ne décrit pas un état d'âme d'une « conscience publique » mystérieuse, et il ne fait pas davantage la somme des attitudes individuelles. Il évalue la portée des intentions sociales des individus lorsqu'ils se prononcent sur le problème de la prohibition. Il établit qu'à cette date il existait un courant deux fois plus fort

que le courant antagoniste pour se représenter la société américaine comme prohibitionniste.

Si l'on demande maintenant d'expliquer la raison de cette situation sociale, et le cause de l'évolution qui fait qu'en 1931 l'opinion américaine se trouvait exactement renversée, on retombera dans les difficultés analogues, et multipliées, à celles qui entourent l'explication d'une prise d'attitude par un individu particulier. Non seulement l'opinion publique d'un groupe social s'explique par des déterminations actuelles, mais il faut tenir compte du processus historique de formation des innombrables contacts pris par les individus, se cherchant les uns les autres, se convenant et s'opposant, interagissant en un mot. Le sens de la pensée publique, dans chaque individu en particulier, et dans le groupe social tout entier simultanément, se construit progressivement dans cette interaction, de même que dans l'interrogation de la nature, les alternatives de succès et d'échecs des hypothèses lancées par le chercheur produisent, par des étapes successives, dont le terme n'est jamais atteint, les catégories plus ou moins adéquates, les théories plus ou moins générales. Comme une théorie scientifique dans le monde savant, l'interprétation de l'attitude collective se constitue par un processus d'essais et d'erreurs, par des tentatives individuelles innombrables plus ou moins bien accueillies, entraînant chez leurs auteurs le sentiment d'adaptation ou d'inadaptation au milieu auquel il essaye de s'ajuster. Cet effort, considéré du point de vue individuel que prend le psychologue, aboutit à la création de la personne. Considéré du point de vue des multiples individus interagissant d'une infinité de manières, qui est celui du sociologue, il aboutit à la constitution de cette signification supra-individuelle des intentions publiques, et qui s'identifie avec la société. Il faut donc finalement tâcher de donner une interprétation synthétique, qui ne sera plus psychologique ni sociologique, mais humaine, de la personne et de la société, simultanément productrices des opinions.

(5) La personne et la société

Une conclusion surprenante se dégage des pages précédentes. Suivant le point de perspective où se place l'observateur, les opinions apparaissent déterminées ou libres, elles s'imposent à l'individu et au corps social, ou elles manifestent l'activité créatrice de la personne et de la société. Si l'on adopte l'approche psychologique, les opinions publiques d'un individu apparaissent comme les réactions les plus superficielles, comme l'effet d'impulsions étrangères, dues à la pression des stéréotypes de toute espèce, idées toutes faites, mots d'ordre convenus, clichés vides, slogans inassimilés. A ce niveau, la description et l'explication font appel aux méthodes de la psychologie différentielle. On ramène l'individu à un point de convergence de déterminations externes, qui ne se recoupent d'ailleurs pas toujours exactement. Tout au plus peut-on se représenter la formation des opinions par des schémas mécaniques, dont les processus se déroulent à la manière d'automatismes dans le champ de la conscience. L'individu n'agit pas — il est agi. Ce sont au contraire les opinions privées qui entraînent une interprétation de cette nature dans la théorie du sociologue. Le conformisme ou le non-conformisme apparaissent comme des traits psychosociaux que le sujet possède et manifeste, mais vers lesquels il ne tend point. Et l'état des opinions privées sur telle ou telle question particulière dans un groupe social déterminé se présente comme une simple sommation des attitudes individuelles. La faveur ou l'antagonisme résultant à l'égard d'une certaine mesure, d'un certain événement, d'une valeur, d'un idéal ne peuvent être expliqués que par des dispositions et des intentions psychologiques indépendantes, distribuées au hasard dans le groupe social. Psychologiquement, les opinions publiques s'expliquent par le donné sociologique. Sociologiquement, les opinions privées s'expliquent par le donné psychologique. Au contraire, sans

qu'il soit maintenant nécessaire d'insister, les opinions privées manifestent l'intention d'un sujet qui se cherche lui-même et qui se constitue en personne dans la mesure où il réalise de plus en plus le système de ses valeurs personnelles, cependant que par les opinions publiques, le *socius* s'intègre intentionnellement à son groupe, se définit lui-même comme opposant ou révolté, et la société se forme librement dans le *consensus* de ses membres à lui reconnaître une signification déterminée. Les conclusions auxquelles on arriverait si on suivait exclusivement la ligne de la psychologie ou celle de la sociologie dans l'interprétation des opinions seraient donc contradictoires. Ce qui apparaîtrait détermination aveugle à l'une est pour l'autre la marque d'une intention libre et créatrice.

Mais la distinction radicale des deux états de l'opinion résoud le paradoxe. Opinion publique et opinion privée sont deux fonctions radicalement indépendantes. Par l'opinion privée, l'individu se pose en tant qu'individu. Le sujet d'une opinion privée est une première personne du singulier. Par l'opinion publique, l'individu s'exprime comme membre du groupe. Il est l'organe de ce groupe, dans la mesure du moins où il en a formé la représentation. Il dira volontiers : voilà ce que nous estimons, ce que nous voulons. En un mot l'opinion publique a pour sujet la première personne du pluriel. La possibilité même de la coexistence des deux états de l'opinion, sans que la sincérité des sujets puisse être mise en question, témoigne de la différence de nature de ces deux fonctions. Et c'est pourquoi on avancera la proposition suivante :

Il existe deux formes de l'opinion, l'opinion publique et l'opinion privée. La première est d'ordre sociologique et doit être interprétée sur le plan de la sociologie. La seconde est d'ordre psychologique. La psychologie est seule apte à l'étudier adéquatement. L'opinion publique appartient à la société. Elle contribue à la constituer et à l'exprimer. L'opinion privée appartient à la personne, qu'elle contribue à réaliser et à manifester.

Bien des confusions et des malentendus seront désormais évités si l'on se tient à cette distinction capitale. Parler des opinions publiques d'un individu comme stéréotypées, superficielles, incohérentes, illogiques, c'est méconnaître que leur fonction n'est pas d'exprimer une personne, mais une société. Le centre de perspective des opinions publiques est la société, non la personne. Inversement le sociologue commettrait une erreur de méthode si, s'emparant par mégarde de l'étude des opinions privées, il leur reprochait leur insignifiance au point de vue social. Lorsque le politique, le publiciste, le moraliste, s'irritent du manque de sens social manifesté par les individus dans tant de leurs jugements, ils oublient que ces individus s'expriment eux-mêmes, et ne cherchent nullement à parler au pluriel. Enfin, quand, dans le but d'accabler massivement la fonction psychosociale de l'opinion, on lui reproche simultanément son peu de profondeur dans la conscience individuelle, et sa faible valeur collective, la méprise est plus grave encore, puisqu'on rassemble pour qualifier une seule notion les caractéristiques qui conviennent en réalité à deux fonctions de nature contradictoire. L'opinion privée explique la personne et s'explique par elle, l'opinion publique joue le même rôle par rapport à la société.

Pourtant ces analyses doivent être poursuivies et dépassées. Toute opinion est l'opinion d'une personne, et celle-ci n'opine que parce qu'elle veut prendre position en présence d'une conscience étrangère. En affirmant une opinion publique, le sujet n'exprime pas impersonnellement le jugement commun du milieu qui l'entoure. Il se situe, il se pose lui-même comme membre du corps social. Il cherche encore à se définir comme une personne. L'auto-position sociale est l'une des formes de l'affirmation de soi-même. Il y a un aspect social qui contribue à définir la personne. D'un autre côté en formulant une opinion privée, le sujet sort de lui-même, il a conscience d'accomplir une fonction sociale. Assurément cette fonction a pour but de le

distinguer de tous les autres membres du même groupe. Mais par là même il reconnaît implicitement qu'il est membre du groupe. Celui qui dira « moi je pense que... », admet déjà qu' « on » pourrait penser autrement. C'est dans et par la société que l'individu trouve le moyen d'édifier sa personnalité unique et incomparable. Personne et société sont deux significations inséparables l'une de l'autre. On ne se pose pas comme personne sans poser une société comme toile de fond. On ne s'intègre pas au tout social sans insister sur un certain élément du tout qui est soi-même. L'opinion est l'un des moyens par lesquels la réalité psychosociale, concrètement indécomposable, la personne-société, peut faire émerger les deux aspects qu'une analyse abstraite durcira jusqu'à les faire apparaître indûment comme des réalités séparées : la personne et la société. Dans l'expression d'une opinion privée, le premier aspect ressort et fait oublier l'autre. L'inverse se produit dans l'opinion publique. Mais de toute manière il faut affirmer que :

La personne ne saurait exister sans une société vers qui sont dirigées les réactions d'opinions, ni la société sans des personnes qui pensent et supportent les significations en quoi elle consiste.

A cette deuxième formule il faut enfin en joindre une dernière :

L'opinion est l'une des fonctions par lesquelles le chaos des pensées s'organise en personnes et en sociétés.

Chapitre XIV

HISTOIRE ET POLITIQUE

(1) Le caractère historique des opinions. — (2) L'histoire des opinions. — (3) Les opinions dans l'explication historique. — (4) Les opinions et la politique. — (5) Perspectives pour l'art politique.

(1) Le caractère historique des opinions

En étudiant les aspects individuels et collectifs, déterminés et créateurs de la fonction productrice des opinions, on a laissé dans l'ombre un caractère essentiel des opinions, leur *historicité*. A vrai dire, une situation historique a constamment été sous-entendue. On a admis que l'opinion n'est qu'une réaction à une situation présentée au sujet et à son groupe. Le caractère singulier qualitativement, et unique temporellement, de la situation, en faisait déjà un événement historique. On n'a pas manqué, d'autre part, de souligner que la réaction d'opinion doit être interprétée, à la fois par rapport à l'état d'opinion dans le groupe et à la position générale prise par le sujet par rapport à lui-même et à ce groupe. On n'a pas méconnu davantage l'aspect évolutif des opinions, les mécanismes d'assimilation, de maturation ou de conversion, susceptibles de se développer au sein de la conscience individuelle et sociale. En un mot, l'histoire est demeurée toujours présente à l'arrière-plan des analyses psychosociales de ce travail. Cependant, la préoccupation d'aboutir à l'édification d'une connaissance scientifique ou philosophique conduisait en même temps,

d'une manière inévitable, à la résorption de l'histoire dans une théorie générale. La science de la nature également implique le déroulement d'événements uniques et singuliers. Les réflexions et les expériences qui ont abouti à poser la loi de la chute des corps, ont été éveillées par la vue d'objets tombant autour de nous, et cette loi trouvera finalement son usage dans l'explication de la chute de cette pierre, à ce moment, en cet endroit. Et non seulement la science de la nature connaît les événements, mais encore elle fait entrer l'évolution dans le système de ses concepts. Il y a une théorie de l'évolution de la matière et de la vie, qui est l'un des aboutissements de la connaissance scientifique. Cependant il est bien évident que la pensée scientifique tourne le dos à la connaissance historique. Dans la loi de la chute des corps, il n'apparaît aucun paramètre géographique ou temporel. La théorie de l'évolution est incapable de dire pourquoi nous en sommes à présent à cette étape du devenir des êtres et des choses. Il y a contradiction absolue entre la théorie et l'histoire, parce que le rôle de la théorie est précisément d'éliminer l'historique.

Cette négation de l'histoire peut être légitime quand il s'agit de la science de la nature. La question de savoir pourquoi c'est cette pierre qui est tombée aujourd'hui en cet endroit et qui a produit cette conséquence fatale, conduit à des réflexions d'un finalisme naïf et ne saurait à aucun degré intéresser le savant. Il n'en est pas de même des événements humains, et notamment des opinions. L'historicité en paraît une propriété essentielle, aussi importante pour leur compréhension que pour leur intérêt pratique. Le caractère historique des opinions peut être démontré commodément si l'on reprend les étapes de l'analyse que R. Aron (1938) a entreprise du concept de fait historique.

Considérée dans l'individu psychologique ou dans le groupe social, une opinion n'a de sens que parce qu'elle est d'abord *localisée et datée*. L'opinion anti-prohibitionniste de

Tom O'Leary, qui fut l'un de nos premiers exemples (cf. p. 87) n'a d'intérêt qu'à sa date, dans son milieu géographico-social. Mais, on vient de le voir, cette double propriété pourrait dans une certaine mesure, définir n'importe quel fait physique — une situation météorologique par exemple. — Le deuxième critère de l'historicité est le caractère *accidentel* de l'événement. Un certain état nuageux s'explique — au moins en droit — par des causes précises. Que l'opinion américaine, et singulièrement celle de l'individu Tom O'Leary dût être émue, vers 1930, par les effets de la prohibition, voilà ce qui était contingent imprévisible, pour les promoteurs du Dix-huitième Amendement. — Toutefois l'accidentel pur n'est pas encore un événement historique. Un coup de dé n'appartient pas à l'histoire. Ce qui est intéressant dans l'opinion anti-prohibitionniste de Tom O'Leary et de la majorité de son groupe, c'est qu'elle prend sa place dans un *système de conduites sociales*, c'est qu'elle s'enchaîne avec des mœurs, des mesures législatives et administratives, des crimes, des troubles, des campagnes de presse, des intrigues électorales, et qu'elle prépare des bouleversements sociaux, politiques, moraux, dans une grande nation. — L'arrivée à ce point de l'analyse semble pourtant nous faire revenir à la nécessité d'une théorie. Une théorie est justement la construction d'un système, qui relie d'une manière nécessaire un événement à une infinité d'antécédents et de conséquents. L'apparition d'un train de nuages s'explique par des différences locales de température, la présence de nappes d'eau, de courants froids, d'obstacles géographiques, etc. On pourrait développer l'analogie entre un système d'événements humains et une série de faits physiques. En fait, Simiand (1906) a tenté de montrer que la causalité en histoire peut être ramenée à un jeu de lois psychologiques et sociologiques. Il y a là un malentendu. En le soulignant, on épuise l'analyse de l'historicité de l'événement. Un événement n'est pas un fait physique, lié d'une manière

déterminée et aveugle à un ensemble de causes objectives. Un système historique possède une *signification*, qui seule permet d'interpréter l'événement. L'histoire de la prohibition des boissons alcooliques, aux États-Unis, jalonnée notamment par le Dix-huitième Amendement de 1917 et sa révocation en 1933 doit d'abord être comprise, non seulement par les états antérieurs de chaque événement, mais per leurs résultats, leur issue. Là est l'originalité, et le paradoxe apparent, de la connaissance historique. Elle ne peut se constituer que lorsque l'événement a porté tous ses fruits. L'opinion de Tom O'Leary tend vers un but, et elle était elle-même l'une des innombrables fins de la situation qui lui donna naissance. Le fait historique est *final*, et l'intentionalité évidente des opinions établit définitivement leur caractère historique.

Dès lors des perspectives nouvelles se présentent à la connaissance des opinions. Il ne suffit pas pour en rendre compte de rechercher les données dont elles dépendent, ni même les mécanismes de leur formation. Il s'agit de les comprendre, et de comprendre par elles les événements historiques auxquels elles conduisent. L'étude des opinions se prolonge sur le plan de l'histoire. Elle pose deux problèmes complémentaires. D'un côté, il faudra faire une histoire de l'opinion. D'autre part, il y aura lieu de préciser leur rôle dans le déroulement des événements historiques.

(2) L'histoire des opinions

L'histoire des opinions, plus souvent dénommée histoire des idées, est une branche de l'histoire authentique. Même l'esquisse sommaire d'une histoire des opinions serait contraire à l'esprit de ce travail psychosocial. En eût-on d'ailleurs la tentation qu'on reculerait devant l'immensité de la matière et l'abondance démesurée des études déjà réalisées (1). On se propose simplement de définir l'esprit

(1) Lasswell (1935) qui se place à un point de vue encore très socio-

dans lequel cette histoire doit être entreprise. Une rapide revue des recherches historiques sur les opinions montre qu'elles peuvent être envisagées à des points de vue très différents.

La manière d'aborder la question la plus éloignée de celle qui est conçue ici, consiste à décrire en détail une situation historique, pour en tirer une théorie générale intemporelle. On sait que DURKHEIM voyait dans l'histoire une des méthodes de choix pour l'analyse et l'explication sociologique. Le travail qui illustre peut-être le mieux cette conception de l'histoire des opinions est celui de J. BELIN (1939, 1 et 2). L'étude historique de l'idée d'utilité sociale pendant la Révolution française, suivie attentivement dans les textes des pétitionnaires de 1789 à 1792, aboutit à des conclusions sur « les démarches de la pensée sociale ». On constate que la pensée politique populaire n'est rien moins que logique. Les thèmes favoris et convenus de liberté, d'égalité, de souveraineté, de constitution sociale intègrent le plus grand nombre possible d'idées et de sentiments à l'occasion des faits de l'actualité, et prennent des significations logiquement imprévisibles en même temps que contradictoires. On a dans ce travail, sur un point précis, la vérification du caractère à la fois global et fragmentaire de la pensée stéréotypée. Mais ce n'est pas là de l'histoire, et BELIN ne s'y est d'ailleurs pas trompé. Il se place sur le plan de l'explication physique, non sur celui de la compréhension historique. Il ne se soucie nullement de trouver par rapport aux situations singulières le sens de telle ou telle pétition, mais les relations universelles qui relieraient différents moments ou plutôt différents niveaux de la mentalité révolutionnaire. Cependant une pareille recherche, sinon comme problème, au moins dans ses résultats, apparaît singulièrement inadéquate à la nature du

logique, ne cite pas moins de 193 titres sur cette question. Voir sa bibliographie, p. 216-234.

phénomène étudié. Comme l'auteur en convient lui-même, la méthode logique de l'explication échoue à rendre compte des enchaînements de la pensée sociale. Il se trouve « dans l'impossibilité de reconstituer la loi des phénomènes ». Leur liaison physique consiste seulement dans des « relations de probabilités » au sens que Keynes, dit-il, donne à cette expression (cf. 1939, 2, p. 2 et p. 94-96). L'auteur conclut, à juste titre, que cette indétermination des liaisons, que cette imprévisibilité des créations d'opinions est une caractéristique essentielle de la pensée collective. On souscrira d'autant plus facilement à cette conclusion qu'elle recoupe celle de l'analyse philosophique (cf. *supra*, p. 283 sq.). On sera tenté cependant de dépasser l'aveu d'impuissance auquel elle conduit logiquement. Si l'on *n'explique pas* une opinion concrète, il n'en résulte pas nécessairement qu'il est impossible de la *comprendre*.

Parente de cette dernière intention, quoique encore étrangère aux préoccupations propres du présent travail, est l'analyse historique du développement de l'opinion publique. On pense ici notamment aux études de W. Bauer (1914, 1930, 1934) sur l'histoire de l'opinion publique. L'opinion publique, selon Bauer, se manifeste sous deux formes essentiellement différentes. L'opinion publique « statique » est constituée par les coutumes traditionnelles, les mœurs, les usages. L'opinion publique « dynamique » a la même relation avec la forme statique que la coutume avec la mode, ou la loi coutumière avec les actes législatifs d'un parlement. Or la prépondérance de l'une ou l'autre de ces formes est déterminée par les relations économiques et sociales qui prévalent dans une société à un moment donné. La forme statique est de règle dans les sociétés agraires. Ce système essentiellement irrationnel d'opinions coïncide étroitement avec les préjugés et les sympathies en grande partie figés de la masse du peuple. C'est une conscience collective de ce type, poursuit Bauer dans son analyse, que les médiévalistes et les traditionalistes de la période

romantique cherchaient à rappeler dans leurs formules de *Volkseele* et de *Volkgeist*. L'opinion publique dynamique au contraire est de caractère surtout rationnel. Elle est construite par le moyen d'un art de persuader raffiné. Elle tire des événements historiques ou contemporains les éléments de sa propagande. Elle caractérise la pensée psychosociale des sociétés urbaines. Elle fleurit dans les rues surpeuplées des villes, où la vie des masses se développe sous la pression de l'interaction commune et de l'échange des opinions dans la vie quotidienne. Ainsi peut-on comprendre le développement, fertile en retours autant qu'en progrès, des opinions publiques aux différents moments de l'histoire des sociétés. Les festivals panhelléniques qui rassemblaient les races et les tribus de la Grèce antique donnaient un moyen d'échanger des manières de penser et des nouvelles éparses. La civilisation urbaine des colonies grecques d'Asie Mineure, avec les réunions de l'*ecclêsia* populaire et le développement de l'art oratoire sur la place, entretenait une opinion publique active et changeante. La société romaine pareillement a connu un remarquable épanouissement de l'opinion publique dynamique et BAUER rappelle l'importance d'une décision de Jules-César (59 avant J.-C.) rendant publiques et accessibles à tous les *Acta diurna*, qui apparaissent ainsi comme les ancêtres de la presse quotidienne. Au contraire, après la chute de l'Empire romain, l'Europe tombe dans un système agraire, formateur des traditions et des coutumes, qui seront à nouveau secouées, d'abord par le Clergé, conservateur de la culture antique, éveillant contre son rival séculier les sympathies des populations dispersées, au moment de la querelle entre la Papauté et les empereurs germaniques, puis par l'invention de l'imprimerie et les agitations de la Réforme.

Les descriptions de BAUER, on le voit, se déroulent dans une perspective nettement historique. Cependant elles restent encore abstraites, en ce sens que l'auteur ne s'attache guère à interpréter que la forme des opinions. Or le

problème historique des opinions consiste aussi à rendre compte de leur contenu, de leur direction dans les circonstances singulières où elles apparaissent. Pourquoi une certaine réforme, une politique déterminée, la personnalité d'un chef attirent-elles l'attention, et les sympathies ou les antipathies du public ? Il faut redescendre de la grande synthèse aux monographies particulières, telles par exemple, que les belles études entreprises par A. SIEGFRIED, de l'opinion politique française contemporaine. Dans la Préface, l'auteur du *Tableau des Partis en France* (1930) a clairement indiqué la signification de son œuvre : « Contrairement à l'opinion courante, l'esprit de notre vie publique me paraît intelligible. Pourquoi, dès lors, affecter de n'y voir qu'un monument d'incohérence ? Je préfère essayer de comprendre » (p. 1). C'est par la voie de la compréhension qu'on rejoindra la réalité singulière des opinions dans un état historique donné. Pour interpréter adéquatement le sens de l'opinion politique de la France, pour lui assigner sa place dans le monde, il faut comprendre qu'elle est un pays adulte parmi des pays adolescents ; un peuple, dans un monde industrialiste, de paysans, d'artisans et de bourgeois, une économie qui défend son marché intérieur au lieu de chercher à en conquérir de nouveaux, une nation de caractère individualiste, douée d'un civisme fondé non sur la collaboration sociale ou l'intérêt, mais sur l'amour du sol. Profonde et subtile analyse, qui trouve la source de l'originalité, propre à l'opinion française dans la difficulté qu'éprouve une vieille civilisation à s'adapter à des circonstances toutes nouvelles pour elle. La même méthode d'interprétation compréhensive rendra compte des sens de l'opinion en politique intérieure, en politique extérieure, de ses oscillations depuis la guerre, de l' « éventail des partis », de l'esprit du régime. Ainsi, pour suivre encore la démonstration de SIEGFRIED sur un exemple, l'esprit de 1789, ou l'hostilité envers cet esprit, éclairent une bonne moitié des positions d'opinions en

politique intérieure. La crainte d'un retour du régime pré-révolutionnaire, inspire encore la résistance du paysan à la domination du presbytère et du château. Les ouvriers, les paysans et les artisans, les petits fonctionnaires longtemps tenus en tutelle par les autorités administratives, la petite bourgeoisie envieuse des prérogatives des classes riches sont, de même, les défenseurs de la doctrine de l'égalité. Par contre les classes attachées à la hiérarchie, la noblesse, la haute bourgeoisie, et leurs clientèles combattent une idéologie fondée sur le nivellement des droits et des conditions. « Entre ces deux groupes les pentes se déterminent aussi infailliblement que des pentes géographiques. Il est naturel que les petites gens s'associent, et de même les riches et les puissants ; chacun du reste croit être sur la défensive et n'a pas tort » (p. 69-70). *Naturel* est le mot essentiel de ce texte. Il ne signifie pas la nécessité extrinsèque d'un déterminisme objectif. Il se réfère à la nature ou à l'essence de la pensée opinante, qui produit ses attitudes par une dialectique intime nécessaire.

Les études de SIEGFRIED offrent donc un exemple authentique de la description historique des opinions. Elles rendent compte de leur contenu spécifique par une reconstruction compréhensive. Toutefois elles laissent encore dans l'ombre un caractère essentiel de l'historicité. En isolant une tranche de la durée historique, elles masquent le fait si important que les opinions sont dans la durée, qu'elles sont à la fois les produits et les racines d'une histoire. Le magistral ouvrage de D. MORNET sur *Les Origines intellectuelles de la Révolution française* (1933) réalise à peu près complètement le type d'une étude historique des opinions. Sans doute certaines des affirmations méthodologiques de l'auteur pourraient inspirer des inquiétudes. « On ne peut pas raisonner sur les origines de la Révolution, écrit-il par exemple, p. 470-471, en ayant sans cesse présent à l'esprit le développement de la Révolution. » S'il fallait interpréter cette phrase en l'isolant de son contexte, on ne

comprendrait pas que l'enquête de Mornet soit centrée autour de l'idée de la préparation intellectuelle de la Révolution. En réalité, l'auteur veut seulement critiquer la méthode *a priori* de Taine, qui choisit dans les textes prérévolutionnaires ceux qui permettraient de déduire les opinions des Jacobins. Au contraire Mornet a suivi, à partir de l'esprit catholique et absolutiste qui prévalait, non sans résistance, à la fin du règne de Louis XIV, la création des idées nouvelles, leur expression littéraire, les diffusions parmi les gens de lettres, puis dans les milieux cultivés en général, leurs conflits avec les idées anciennes, la lutte avec l'autorité, l'affaiblissement de la résistance, enfin le triomphe de l'esprit philosophique marqué par une diffusion générale qui s'étend jusqu'aux milieux populaires. Dans cette immense enquête, qui a coûté à son auteur un travail de « dix années de recherches directes et assidues sur ce sujet, de trente années d'études sur le XVIIIe siècle » (p. 3) le fil conducteur a été sans cesse l'issue des événements. L'importance de la diffusion, vers 1770, des préoccupations sociales et politiques, vient de ce que ces questions furent l'enjeu d'un conflit de force dix-neuf années plus tard. Mais cette situation donne elle-même sa portée aux attaques entreprises vers 1750 contre l'autorité et le principe même de la religion. Car l'autorité politique ne cesse pas d'avoir partie liée avec l'autorité religieuse. « La bataille contre le fanatisme est nécessairement une bataille contre l'autorité politique, contre l'État. C'est l'État qui reste fanatique ; c'est contre lui qu'on s'irrite ; c'est lui, peu ou prou, que la défaite du fanatisme ébranle » (p. 471). La discussion générale de l'autorité de l'État, vers 1770, renvoie donc à l'étude de la discussion de l'autorité religieuse dans la période précédente, qui l'explique. Mais le sens des attaques des incrédules ne peut être compris que par rapport à ses effets. De même encore les quelques exemples individuels analysés par Mornet (P. II, chap. VII, P. III, chap. IX) à la fois s'expliquent par l'histoire antécédente des opinions

publiques, et ne sont intéressants que parce qu'ils éclairent les progrès futurs de la mentalité révolutionnaire.

Le rôle et l'esprit de l'histoire des opinions apparaissent maintenant d'une manière assez précise. Ce que ni le philosophe, ni le psychologue, ni le sociologue ne peuvent espérer achever, l'historien a la tâche de le réaliser : rendre compte des problèmes concrets d'opinions aux différents moments de l'histoire, et des réponses qui leur sont apportées dans les diverses circonstances. Cette œuvre ne peut être accomplie que par une reconstruction interprétative, qui d'une part sympathise avec les intentions des individus et des groupes, et d'autre part replace ces opinions dans leur perspective historique propre, orientée vers un centre de convergence qui est l'effet, ou mieux l'issue de ces opinions. Les résistances de la raison et du sentiment à l'idéal religieux et social du siècle de Louis XIV, l'existence d'un malaise politique résultant de l'appauvrissement public accompagnant l'absolutisme monarchique, posaient des problèmes qui avaient déjà la signification d'une révolte contre l'autorité. Mais la portée de cette intention de révolte ne peut elle-même être appréciée qu'une fois comparée à ses effets. Ces opinions nouvelles devaient conduire à l'un des plus grands bouleversements que ce pays ait connu. Il en résulte une conséquence très importante. Si la connaissance concrète des opinions s'achève seulement dans l'histoire, et si l'histoire est vraiment une histoire, c'est-à-dire l'interprétation du passé à l'aide d'un passé ultérieur, les opinions présentes ne pourront pas être totalement comprises de nous. Le présent nous est partiellement inintelligible, puisqu'il n'a pas encore produit ses fruits. C'est pour cette raison que l'historien, qui domine le passé d'une vue synthétique, est lui-même, personnellement, dominé par le présent. Nous appartenons à l'histoire, nous sommes des êtres historiques, et l'interprétation intégrale de nos intentions et de notre destinée nous échappe. L'unification de la personnalité et la maîtrise de soi ne sont pour nous qu'un idéal, qui ne saurait se réaliser,

(3) Les opinions dans l'explication historique

Si les opinions ont besoin d'une interprétation historique, inversement il est possible que l'interprétation historique ait à faire appel aux opinions. Puisque les opinions sont dans l'histoire, il n'est pas illégitime de penser qu'elles prennent leur place dans le système des événements historiques et qu'elles s'enchaînent ainsi avec des événements matériels. Le problème qu'on aborde maintenant, est celui de la fécondité historique des opinions. — Or sur cette question deux thèses s'affrontent. L'une est la thèse que les hommes du XIXe siècle ont appelée celle de l'histoire scientifique, celle de Buckle et de Taine, et qu'il vaudrait sans doute mieux appeler la thèse démocratique ou sociocratique : les grands courants historiques, les mouvements politiques et sociaux sont explicables en termes de lois universelles. Les grands conducteurs d'hommes, les maîtres des événements ne sont que le produit et l'esprit du *Zeitgeist*. L'histoire est en grande partie le produit des opinions et des volontés collectives. Cette vue a été si souvent exprimée qu'elle est devenue une des banalités de la philosophie populaire de l'histoire. Elle sous-tend toutes les analyses que le D^r Le Bon présente de la puissance de l'opinion publique. « Bien qu'oubliées des livres, écrit-il (1911, p. 178-179), les influences populaires furent cependant considérables. Quand après avoir terminé l'histoire des rois on s'occupera de celle des peuples, il apparaîtra clairement que les foules furent les vraies créatrices d'événements mémorables : croisades, guerres de religion, massacre de la Saint-Barthélemy, révocation de l'Édit de Nantes, Restauration monarchique et napoléonienne, etc. » Les opinions seraient l'une des forces créatrices de l'histoire. — La doctrine de Carlyle soutient avec passion la thèse inverse. L'histoire est l'œuvre des grands hommes. Les opinions populaires ne sont qu'un des effets, un des reflets de leur action souveraine. On se souvient des lignes étonnantes qui ouvrent la première

conférence de *Heroes and Hero-Worship* : « L'Histoire Universelle, l'histoire de ce que l'homme a accompli en ce monde, est au fond l'Histoire des Grands Hommes qui œuvrèrent ici bas. Ce furent les conducteurs des hommes, ces grands hommes ; les modeleurs, les types, et en un sens large les créateurs de tout ce que la masse générale des hommes a contribué à réaliser ou à atteindre ; toutes les choses qui se dressent devant nos yeux accomplies dans le monde, sont proprement le résultat matériel externe, la réalisation pratique et l'incarnation des Pensées qui résidèrent dans les Grands Hommes envoyés dans le monde : l'âme de l'histoire de l'univers, peut-on estimer à juste titre, c'est leur histoire. »

Une discussion sur le rôle en histoire de la pensée et de l'action, de la volonté et du hasard, de l'individu et de la conscience collective, tourne aisément à la controverse. Tant qu'on reste loin des faits, la philosophie de l'histoire risque de s'inspirer des préférences personnelles et des opinions politiques ou métaphysiques de l'auteur. Le Bon ne s'en cache pas : sa théorie, qui fait retomber la responsabilité des violences de l'histoire sur l'opinion publique, est en relation avec une défiance profonde à l'égard des régimes fondés sur la consultation populaire. Carlyle de son côté a besoin de croire à l'existence du Surhomme et à son action civilisatrice. Mais de telles oppositions de thèses sont stériles. Il faut péniblement rechercher d'une manière positive, dans des conditions historiques bien définies quel a été le rôle de l'opinion publique. D. Mornet, qui arrête son étude juste avant le déclanchement des événements préparés par la transformation intellectuelle du xviiie siècle, ne cache toutefois pas qu'il doute de l'efficace des opinions dans l'histoire de la Révolution. « Dès qu'on y pénètre, écrit-il (1933, p. 4), on se trouve en présence, non seulement de l'action, mais des chefs. Ce sont souvent les idées et les volontés de ces chefs qui importent plus que l'action diffuse des idées impersonnelles. Il faut faire non

seulement l'histoire des idées révolutionnaires mais encore celle des idées des révolutionnaires. » Un tel examen n'a guère été entrepris. C'est qu'en effet, non seulement il est difficile de séparer dans l'infinie interaction des volontés et des événements purs, ce qui est l'œuvre individuelle, de l'effet des volontés collectives, mais encore l'intention des individus et celle des collectivités, déjà obscures dans le présent, est presque inaccessible quand on ne dispose plus que des vestiges des situations passées. Le Bon évoque avec assurance les volontés collectives qui ont amené les croisades ou la Saint-Barthélemy. Mais qui peut se flatter de recenser même approximativement, les opinions à ces époques lointaines ? Sur une question précise, nous disposons d'une étude minutieuse, qui permettra d'apporter quelques idées un peu nuancées pour résoudre le problème de l'efficace de l'opinion publique en histoire. M. Gravier (1942), en étudiant la *Guerre des Pamphlets*, a analysé ce qui revient dans la Réforme à l'œuvre propre de Luther, et à la pression de l'opinion publique.

La matière paraît particulièrement favorable pour surprendre l'influence de l'opinion publique sur le cours des événements historiques. Théoriquement, les choses auraient pu se passer de la manière suivante. Le moine et professeur de théologie Martin Luther, par son enseignement et par la publication des 95 thèses affichées à la porte de l'église de Wittemberg en 1517, prépare la formation d'une opinion publique dans le milieu des étudiants et des fidèles. Après sa condamnation pontificale, le brûlement de la bulle d'excommunication sur la place de la ville (déc. 1520) le hausse dans l'opinion publique au rang de chef, d'homme qui a osé résister publiquement aux tribunaux ecclésiastiques et au Pape. Pendant que se prépare la Diète de Worms (hiver 1520-1521) d'innombrables pamphlets circulent en Allemagne, faisant connaître Luther, et répandant la nouvelle de sa résistance audacieuse. Après la condamnation pour hérésie (26 mai 1521) et pendant la

retraite à la Wartburg (mai 1521-mars 1522) Luther continue à diriger l'opinion publique par ses libelles et ceux de ses amis. Le scandale est retentissant. Toute l'Allemagne discute l'autorité ecclésiastique. Finalement, c'est la révolte des chevaliers et la guerre des paysans, s'attaquant aux couvents, aux domaines catholiques, aux châteaux des princes protégeant la religion romaine. L'hérésie est un fait. Peu importe ensuite les événements politiques, la condamnation des révoltés par Luther, les décisions de la Diète de Spire, la réunion de la Diète à Augsbourg, les guerres civiles, la fortune variée des armes. Dès 1520-1522, il existe un schisme dans l'Église — une partie des fidèles est convertie au luthéranisme, l'existence d'un Protestantisme est un fait accompli. Il semble qu'on saisisse en pleine action l'œuvre de l'opinion publique, qui se forme peu à peu par le prestige d'un homme, par une propagande habilement conduite, et qui produit ses effets d'une manière violente, laissant sa marque dans l'organisation religieuse d'une nation. Luther aurait été l'instigateur du mouvement, l'opinion publique l'exécutant du schisme (1).

L'enquête de Gravier dans les textes contemporains et notamment les pamphlets fait apparaître l'histoire de la Réforme sous un jour bien différent. La publication des thèses de Luther et la formation d'une opinion publique hostile à l'autorité ecclésiastique ne sont nullement en rapport de cause à effet. Les intentions de Luther et celles des fidèles sont toutes différentes. Luther est un théologien, préoccupé uniquement des questions de dogme. C'est le dogme qu'il veut réformer. Il ne pense pas que les « œuvres » puissent assurer le salut. Ce qui compte, c'est la foi, c'est la compréhension personnelle de la parole de Dieu, transmise par la Bible. Ce qu'il demande, c'est la Réforme. Ce que veulent au contraire les fidèles, ce sont des réformes. Ils

(1) Pour cette histoire traditionnelle, v. par exemple L. Febvre. Un destin : Martin Luther, Paris, Rieder, 1928, 1 vol. in-16, 314 p., chap. premier.

n'entendent rien à ces questions théologiques, et elles ne les intéressent pas. Se dégager de la sujétion financière et morale à une Église dont la tête n'est pas nationale, voilà ce qui leur importe. Les princes constatent que leurs finances sont mises en danger par l'exportation des capitaux réunis par les collecteurs d'indulgences, et singulièrement par Tetzel. Le peuple s'aperçoit qu'il est gouverné par une curie purement italienne. De là le succès des pamphlets de Hutten, l'indifférence de la masse du peuple pour les premiers libelles de Luther. Luther décide alors de copier les méthodes de son rival. Bien qu'indifférent aux questions d'organisation matérielle de l'Église, il attaque à son tour les pratiques romaines, les mœurs du Clergé catholique, et notamment dans le pamphlet intitulé *A la noblesse de la nation allemande* (1520). Ainsi il utilise à son profit un état d'opinion déjà existant. Suivant les principes maintenant classiques de la propagande, Luther ne cherche nullement à déterminer des stéréotypes, mais à utiliser des stéréotypes déjà existants, pour attirer l'attention sur sa personne et son désir d'une Réforme. La manœuvre réussit, mais par un double malentendu. L'opinion croit que Luther est son homme, qu'il amènera ces réformes qu'elle souhaite. Quand il se révolte publiquement contre Rome, il lui apparaîtra comme le chef du mouvement anti-papal. Pendant tout son séjour à la Wartburg, Luther exploite ces dispositions. Il laisse le soin à ses amis de répondre aux libelles en latin dirigés contre lui, ils ne concernent que les théologiens. Au contraire il répond personnellement aux libelles en allemand, parce qu'il veut organiser autour de sa personne l'opinion publique en révolte. Mais ce n'est là qu'une manœuvre politique. Soutenu par ses partisans, Luther est un homme puissant, contre lequel la Diète de Worms ne prononce qu'une demi-condamnation et qui à sa sortie de la Wartburg a déchaîné la moitié de l'Allemagne. Il juge alors que son œuvre doit être accomplie indépendamment de l'opinion populaire, et même contre elle. Il se place, par une

volte-face qui est une volte-face politique, du côté des princes, qui seuls disposeront maintenant de l'autorité nécessaire pour instituer l'église dont il sera le nouveau Pape. Nous savons, par des lettres de ses amis, que cette attitude révolta nombre de ses anciens partisans. Mais la Réforme est faite — si les réformes sont compromises. L'opinion publique n'a été pour Luther qu'un instrument momentané permettant d'évincer des rivaux religieux, dangereux pour sa fortune personnelle. C'est lui qui en fin de compte réalisera personnellement la Réforme.

Il apparaît donc, selon l'analyse de GRAVIER, que la Réforme s'est produite dans des conditions analogues à celles que MORNET reconnaissait à l'origine de la Révolution. Analogues formellement, mais contraires si l'on considère le contenu des événements. La Réforme, révolution religieuse, a son origine dans le désir d'un changement social et politique. La Révolution politique et sociale de 1789 a son origine dans un courant d'émancipation religieuse. Dans les deux cas, l'impulsion a été donnée par l'opinion publique. Elle a créé une situation de trouble, qui rendait inévitable un changement. Mais cette tendance au changement a été exploitée en fin de compte par des individus qui s'en sont servis dans le sens de leurs préoccupations propres : Luther pour une réforme religieuse, les révolutionnaires pour un changement dans le régime politique.

L'opinion n'a donc pas l'influence directe qu'on imagine parfois sur les événements et que LE BON affirmait avec tant de certitude. Elle a un rôle surtout formel. Elle prépare des bouleversements, mais la nature définitive des changements est déterminée par l'action personnelle d'un chef. L'opinion constitue simplement le climat favorable à l'action des individus qui savent ce qu'ils veulent, et qui sont résolus à réaliser leurs desseins. Il n'y a pas à proprement parler de volonté populaire, puisque cette volonté ne passe pas directement à l'action. C'est comme force d'ordre ou de désordre que l'opinion publique peut être interprétée dans son rôle historique.

(4) Les opinions et la politique

Une application particulièrement intéressante des discussions précédentes est celle qu'on peut attendre pour résoudre le problème des rapports des opinions et de la politique. Il n'est pas de gouvernement, si autoritaire soit-il, et peut-être même d'autant plus qu'il est davantage autoritaire, qui ne se préoccupe, au moins sur certaines questions, d'obtenir l'accord de l'opinion publique. Ce n'est pas, comme on vient de le voir, que l'opinion publique agisse directement sur les événements. Mais elle détermine dans la nation un état de tranquillité ou de turbulence qui peuvent, suivant le cas, favoriser ou entraver les intentions des pouvoirs politiques et administratifs. La situation de l'opinion publique est donc, non seulement un sujet de préoccupations pour l'État, mais encore l'occasion de problèmes que le souverain doit savoir résoudre.

Machiavel a bien vu l'importance de l'opinion publique pour le Prince. Il lui consacre les chapitres XV à XX de son livre (cf. Renaudet, 1942, p. 273-288). Fidèle à sa méthode d'analyse réaliste, le secrétaire florentin reconnaît l'importance de l'opinion publique. « On ne parle jamais d'un homme, mais surtout d'un prince, sans lui attribuer quelque mérite ou quelque tort, une bonne ou une mauvaise qualité » (chap. XV). Un prince sera aimé ou haï, selon la réputation qu'il se sera faite. Or il lui importe d'être populaire. « C'est du peuple qu'il importe de mériter l'affection, car il est le plus fort et le plus puissant... Les empereurs romains n'ont péri que parce qu'ils se sont rendus odieux et méprisables » (chap. XIX). « Il n'y a pas de meilleure forteresse que l'affection du peuple » (chap. XX). Il serait donc désirable que le prince possédât les qualités dont l'absence risque de compromettre son autorité. Seulement les nécessités politiques sont souvent en désaccord avec les principes de la morale populaire. Par raison d'État, le prince devra feindre les vertus qu'il ne peut avoir sans mettre en danger

l'État lui-même. Si l'opinion ne peut être trompée, il devra choisir le risque le plus faible, ne pas hésiter à la braver. Toute la technique du gouvernement de l'opinion publique consiste ainsi en quatre moments : rechercher les préjugés populaires qui doivent être respectés ; satisfaire sincèrement les désirs du peuple dans les domaines où la feinte est impossible ; s'efforcer de garder l'apparence du beau rôle quand les principes moraux doivent être foulés aux pieds ; enfin déterminer les points sur lesquels on ne peut, ni suivre sincèrement l'opinion publique, ni la tromper : il ne reste plus qu'à lui résister ouvertement.

D'une manière générale, ce à quoi le peuple est le plus attaché, c'est aux valeurs morales et religieuses — et aussi aux valeurs économiques. Le peuple aime un prince libéral, clément, fidèle à ses engagements, pieux, juste. On lui a appris à pratiquer ces vertus, et même on les exige de lui. Il est normal qu'il les attende chez le chef de l'État, puisqu'il est né pour le bien de tous. C'est ce qu'ÉRASME proclamait trois ans après MACHIAVEL dans l'*Institutio principis christiani*, en montrant que c'est là l'idéal moral qui s'impose au prince. Mais le Florentin lui avait répondu par avance. « Il y a si loin de la manière dont on vit à celle dont on devrait vivre, que celui qui tient pour réel et pour vrai ce qui devrait l'être sans doute, mais qui malheureusement ne l'est pas, court à une ruine inévitable » (chap. XV). Il faut donc du discernement. — C'est dans le domaine religieux que, selon MACHIAVEL, le prince doit le plus donner de gages à l'opinion publique. Le livre du *Prince*, fait pour être publié, ne pouvait insister sur cette question. Mais dans le *Premier discours sur Tite-Live*, MACHIAVEL a livré le fond de sa pensée. L'autorité religieuse est trop puissante pour que le prince ne détourne pas une partie de son prestige à sa cause, en s'associant à l'Église. Il respectera le clergé, les dogmes, les pratiques religieuses. Au besoin il les soutiendra publiquement, en même temps qu'il exigera la fidélité et l'appui du personnel ecclésiastique. Le pouvoir

politique sera assis sur une religion d'État, c'est-à-dire respectée par l'État, et à la dévotion de l'État. Un autre point sur lequel le prince doit se plier aux exigences de l'opinion publique, c'est le respect de la propriété privée. MACHIAVEL le répète plusieurs fois (chap. XVII, chap. XIX) : « Rien ne rend un prince odieux, autant que la violation du droit de propriété. » — Mais dans bien d'autres domaines, le jugement populaire peut aisément être trompé. *Egli uomini in universale, iudicano più agli occhi che alle mani*, écrit-il dans un passage étonnant (chap. XVIII) : « les hommes en général jugent plus par leurs yeux que par leurs mains. Tout homme peut voir, mais très peu d'hommes savent toucher. Chacun voit aisément ce qu'on paraît être, mais presque personne n'identifie ce qu'on est. » En politique étrangère, par exemple, le peuple n'a pas d'avis à donner et il ne faut pas hésiter à violer un traité si l'État y trouve son avantage. Mais il faut justifier ce manque de foi, faire croire que la parole a été tenue, que l'ennemi est seul responsable des événements. Ce qui, dit MACHIAVEL, à cause de la simplicité des hommes, est toujours bien facile. — Enfin, quand il s'agit de politique financière, ou de la défense du régime et de l'ordre, les ménagements ne sont pas de mise. Le gouvernement résistera à la tentation d'une libéralité démagogique, qui ruinerait sans fruit les ressources de l'État. Il réprimera sans faiblesse tous les désordres. Mais, même là, il saisira toutes les occasions d'apaiser le mécontentement public qu'il aura pu susciter. Avare du trésor public, le prince trouvera, dans les dépouilles des vaincus, l'occasion de largesses gratuites (chap. XVI). Implacable dans le châtiment des rebelles, il ne manquera pas de justifier légalement la sentence (chap. XVII). — En un mot, la raison d'État est le principe, mais le ménagement de l'opinion publique le complète et même en résulte : il obéit à la raison d'État. Nul ne peut se flatter de se faire aimer du peuple. Car « les hommes aiment à leur guise ». Mais « ils craignent au contraire au

gré de celui qui les gouverne ». Pour sauvegarder son autorité, le prince doit mettre tous ses soins à éviter d'être haï (chap. XVII).

Les froides maximes de MACHIAVEL ont attiré une réprobation fréquente. Il est vrai qu'elles furent souvent méconnues. Le commentaire indigné de FRÉDÉRIC II aux chapitres XV à XX du *Prince* passe à côté de l'idée essentielle : qu'il s'agit de bien gouverner, tout en conservant l'estime et la confiance populaire. Au reste, ce n'est pas le machiavélisme que l'on a ici à défendre. Mais on peut rechercher ce qu'il reste de la conception que le secrétaire florentin se faisait des rapports de l'opinion publique et du pouvoir. Quel que soit le jugement que l'on porte sur la valeur de l'opinion publique, il faut reconnaître qu'en fait les gouvernements ont presque toujours tenu compte de ses tendances, soit pour y céder, soit pour la réformer, soit pour la violenter avec souvent une brutalité qui trahit une colère mêlée d'inquiétude. Ce n'est pas, on l'a vu, que l'opinion publique toute seule puisse produire des événements historiques. La Réforme et la Révolution, qui semblent à quelques-uns l'issue de mouvements d'opinions, ont des causes à la fois fortuites et individuelles qui démentiraient une interprétation purement sociologique de l'histoire. Comme GRAVIER le suggère, le mécontentement allemand, au début du XVIe siècle, aurait pu, et même dû évoluer vers une révolution politique (1942, P. II, chap. II). Et de même la Révolution aurait pu n'être qu'une réforme religieuse, philosophique, et intellectuelle dans un cadre politique inchangé. Les courants d'opinion publique portent seulement des hommes, ou leur retirent tout soutien moral. Mais à côté de cet enseignement historique, l'analyse de MACHIAVEL est précieuse pour situer les opinions dans la perspective de l'action politique.

On retiendra d'abord que l'opinion publique est l'organe des valeurs sociales. Qu'on les appelle préjugés, conventions, stéréotypes, les choses auxquelles un groupe politique est

attaché, il les contient, il les exprime, il en prend conscience par l'opinion publique. Et comme Machiavel l'a fort bien vu, ces valeurs sont avant tout de l'ordre du bien, du juste, du sacré. Or la simple force ne peut se soutenir indéfiniment, si elle ne devient pas légitime, si elle ne se transforme en valeur. L'opinion publique est l'autorité qui sanctionne la puissance. — Une deuxième idée importante, c'est que l'art de gouverner comporte une technique des rapports avec l'opinion. Il serait absurde de la prendre pour juge ou pour guide. Mais il s'agit de la ménager, de l'informer, de la former, de la réformer au besoin. — Enfin, la sagesse politique donne, à cette subordination ou ces précautions, des limites. Machiavel les fixait au domaine des finances et de la guerre. Ce sera une tâche de l'art politique de déterminer à quel point limiter le respect de l'opinion publique. De toutes manières, l'opinion publique ne saurait laisser le politique indifférent. Il est voué à prendre contact avec elle et à préciser ses rapports soit directement, soit par ruse, soit par violence. En tout cas le phénomène d'opinion prend place parmi les préoccupations des politiques.

(5) Perspectives pour l'art politique

La complication et le développement de l'opinion publique dans les sociétés modernes rendent nécessaire la constitution d'un art politique dans le domaine psychosocial. Le perfectionnement des techniques de connaissance et de contrôle des opinions en permettent la possibilité. Malgré l'ingéniosité et le sens réaliste de son auteur, la psychopolitique d'un Machiavel reste rudimentaire. Les analyses du Florentin, remarque Renaudet (1942, IIe Partie, chap. IV, *passim*), sont conduites dans un esprit traditionnel, qui rappelle trop les moralistes et les historiens antiques, et qui semble souvent rétrécir le débat. Machiavel se réfère à une idée conventionnelle de la nature humaine,

alors que les situations historiques avec lesquelles le souverain est confronté sont toujours singulières et spécifiques.

La nécessité d'un art politique dans le domaine psychosocial a produit en Amérique une profession nouvelle, celle du « conseiller en relations publiques », le *public relations counsel*. Le conseiller en relations publiques a pour rôle d'étudier les attitudes populaires à l'égard d'une personnalité investie d'un pouvoir considérable, public ou privé, de le conseiller dans sa conduite en tenant compte de ces attitudes, et éventuellement d'agir par une propagande ouverte ou secrète pour réformer l'opinion publique dans le sens désiré. Sa fonction, déclare E. L. Bernays (1928, chap. III) l'un des plus remarquables *public relations counsels*, rendue nécessaire par la complexité croissante de la vie moderne, ressemble à celle de l'avocat. L'avocat guide la conduite de son client du point de vue juridique. Le conseiller en relations publiques le conseille pour ses rapports avec le public. Il étudie la nature des activités de son client. Mais aussi il analyse le public. « Il étudie les groupes qui doivent être touchés, et les chefs par qui ces groupes peuvent être approchés. Les groupes sociaux, les groupes économiques, les groupes géographiques, les groupes d'âges, les groupes doctrinaux, les groupes linguistiques, les groupes culturels, représentent les divisions à travers quoi, en faveur de son client, il doit s'adresser au public » (Bernays, 1928, p. 40-41). Après la réalisation de cette double analyse, vient la troisième étape « la formulation des politiques gouvernant la conduite générale, la manière d'agir, les habitudes du client à tous les points de vue auxquels il entre en contact avec le public » (*id.*, p. 41). Enfin arrive seulement le quatrième moment, la réalisation du programme d'action. — Une illustration frappante du rôle d'un conseiller en relations publiques est fourni par l'histoire de Ivy Lee, autre remarquable *public relations counsel* au service des Rockefeller (cf. Doob, 1935, p. 193-195). La réputation des Rockefeller, qui n'était pas très bonne,

devint très mauvaise en 1914 avec ce qu'on appela le « massacre de Ludlow ». Le vieux John D. Rockefeller décidait de ne rien changer à sa politique. Mais son fils, que gênait « le chœur des accusations » décida de présenter sa cause au public et reçut ainsi le conseil de faire appel à Ivy Lee. Lee proposa de faire une chose toute nouvelle dans la maison Rockefeller : l'étude de l'opinion publique. Il ne s'agissait plus de présenter simplement d'une manière favorable les affaires de la Standard Oil, mais de diriger ces affaires d'une manière telle qu'elles reçussent l'approbation du public. La Société changea donc ses méthodes, elle adopta le « Plan Rockefeller » pour améliorer la condition des mineurs. Ce furent ces réformes qui purent être présentées au public, ainsi que les contributions si considérables des Rockefeller à la science et à l'éducation. « La silhouette de l'impitoyable monopoleur, en chapeau haut de forme et long pardessus, serrant sa canne et entrant à grandes enjambées dans une Cour de justice, laissa place aux images d'un vieil homme frêle, jouant au golf avec ses voisins, donnant des sous aux enfants, marchant paisiblement dans son jardin au milieu des fleurs » (John T. Flynn, *God's Gold*, New York, 1932, p. 484 ; cité par Doob, 1935, p. 194).

La « propagande nouvelle » au sens de Bernays, en laquelle consiste cet aspect de l'art politique, n'est donc pas nouvelle par l'invention de procédés techniques inédits. Elle est nouvelle en ce qu'elle tient compte désormais des attitudes populaires. On a déjà eu l'occasion de dénoncer une illusion trop répandue (cf. chap. VI, p. 171 ; chap. IX, p. 248) : c'est qu'une propagande peut modeler à volonté l'opinion publique, qu'elle peut faire accepter indifféremment n'importe quelle idée n'importe quelle action, n'importe quelle personnalité. Il est souvent plus facile d'utiliser un état d'opinion déjà existant. La connaissance des opinions publiques apparaît comme une tâche préalable indispensable de l'art politique. Comment donc les opinions publiques peuvent-elles être connues ? Bernays (1928, p. 48),

parle d'un service de dépouillement de presse, d'un corps d'observateurs, et de l'étude personnelle d'un point crucial. C'est là cependant l'indication de moyens, non d'une méthode. En fait, Doob le remarque (1935, p. 202), le conseiller en relations publiques est surtout un artiste, doué d'une exceptionnelle faculté de compréhension psychosociale. L'exploration méthodique de l'opinion publique dispose seulement de deux procédés : la consultation populaire et le sondage. La consultation populaire a pour elle le mérite d'être exhaustive, ses résultats sont certains, déterminés, indiscutables. Elle présente cependant des inconvénients graves : elle est coûteuse, elle ne peut être qu'intermittente ; surtout elle est tapageuse, et entraîne souvent des campagnes qui transforment, d'une manière passagère ou permanente, et dans des directions imprévisibles et parfois fâcheuses, l'état d'opinion préalable. Le sondage au contraire est discret, peu coûteux, rapide, et peut être renouvelé aussi fréquemment qu'on le voudra. Le sondage des opinions est la méthode de choix pour l'information sur l'opinion publique.

On connaît le principe de l'enquête par sondage. Il est possible, en étudiant l'opinion d'une faible partie d'une population, d'arriver à une représentation suffisamment exacte de l'opinion de la population tout entière, si l'on a pris au hasard les échantillons dans cette population. Par exemple, si le nombre des échantillons étudiés est de 5.000, on a, dans les conditions les plus défavorables, 997 chances sur 1.000 d'avoir une erreur, égale au plus à 2,1 %, ou encore, 99 chances sur 100 d'avoir une erreur égale au plus à 1,17 % (1). Toutefois ces approximations théoriques ne

(1) La relation entre le nombre n d'échantillons, la probabilité P de l'erreur, et la dimension E de cette erreur est donnée par les équations :

$$n = \frac{t^2}{4\,E^2}$$

$$P = \frac{2}{\sqrt{2\pi}} \int_0^t e^{-\frac{t^2}{2}}\, dt$$

sont valables pratiquement que si l'hypothèse du raisonnement mathématique sur lequel elles sont fondées est réalisée, c'est-à-dire si les échantillons ont été pris au hasard. Or rien n'est plus difficile en fait que de choisir des échantillons au hasard, surtout lorsqu'il s'agit des hommes. En particulier, il ne faudrait pas croire qu'il suffirait d'enquêter sans un choix préconçu, sans avoir réfléchi. Il existe dans l'histoire des enquêtes d'opinions publiques, un exemple célèbre d'échec retentissant. Une revue américaine avait annoncé qu'elle interrogeait 2 millions de personnes sur la manière dont elles entendaient voter aux prochaines élections. On devait s'attendre à une prévision très voisine du résultat du vote. Théoriquement, on devait avoir 999 chances sur 1.000 d'arriver à moins de 0,116 % du résultat. En fait, le candidat prévu comme vainqueur fut battu, contre toute attente, d'une manière éclatante. Mais c'est que les échantillons avaient été choisis sur la liste des possesseurs de voitures automobiles et des abonnés au téléphone, c'est-à-dire dans une partie seulement de la population. Un plan d'enquête est donc nécessaire, qui réalisera, d'une manière préméditée, les conditions que le hasard, si on pouvait le laisser agir librement, produirait automatiquement. On étudiera, en proportion convenable, des individus de toutes catégories sociales supposées douées d'une influence sur la formation des opinions. On a vu, en étudiant les conditions de l'opinion publique, que cette hypothèse n'est pas dénuée de fondement. Cependant, il est impossible à l'avance, de prévoir d'une manière certaine, que certains facteurs sociaux conditionneront complètement les opinions. Une analyse statistique des résultats s'impose, qui établira dans chaque cas particulier, si les variations d'opinions observées d'une catégorie à l'autre, sont statistiquement significatives, ou si le hasard en rend compte. Une fois de plus il faudra calculer la probabilité de « l'hypothèse contraire » (cf. *supra*, p. 82). Si les épreuves de significations se révèlent satisfaisantes, le plan d'enquête sera

considéré comme valable, et les résultats du sondage pourront être avancés, sous les réserves qu'impose la théorie mathématique de l'échantillonnage.

Il est vraisemblable que cette méthode d'investigation de l'opinion publique, pratiquée régulièrement dans certains États, soit appelée à se répandre de plus en plus. Cette pratique assurerait au souverain, loin des agitations de la place publique, avec l'objectivité d'une enquête scientifiquement commandée depuis un laboratoire psychosocial, un contact permanent avec la conscience populaire. Elle serait à la base d'une action plus sûre, puisqu'elle serait le gage d'une connaissance plus exacte, d'une compréhension plus intime. La connaissance des opinions ouvre des perspectives pour le progrès de l'art politique.

CHAPITRE XV

MORALE ET ÉDUCATION

(1) Les opinions et la morale. — (2) Les deux sources de l'opinion.— (3) L'éducation des opinions. — (4) La société humaine et la personne humaine.

(1) LES OPINIONS ET LA MORALE

Les opinions, objet principalement des réflexions du psychologue et du sociologue, ouvrent encore de riches perspectives à l'historien et au politique. Plongées dans la durée et la réalité historique collective, elles s'expliquent par le *Zeitgeist* et elles l'expliquent. Elles définissent l'idéal collectif du moment, elles appellent une action sur lui ou pour lui. La considération des opinions s'impose à l'interprétation historique comme à l'art politique. Mais sous cet aspect réaliste, les opinions dissimulent une essence de valeur, dont la considération établit finalement la réflexion dans le domaine de l'axiologie et particulièrement de la morale. La théorie des opinions débouche sur une philosophie des valeurs. A côté des perspectives positives, les problèmes normatifs se trouvent posés.

Et d'abord les opinions humaines constituent les valeurs auxquelles nous sommes attachés. Ce qui nous est bon, ou beau, ou vrai, n'est tel que par notre opinion. De quelque manière qu'on reprenne le problème, il restera toujours que « l'homme est la mesure des choses ». Une chose ne nous attache pas par sa valeur. Elle possède une valeur à nos yeux parce que nous y sommes attachés. Bien des discus-

sions pourront s'insérer à ce point. On mettra en question la nature de cet attachement. Est-il affectif ou intellectuel ? individuel ou collectif ? réalisé ou idéal ? Toute une partie de ce travail a consisté, on s'en souvient, à tenter de débrouiller la part qui revient à la nature et à la formation, au psychologique et au social, au donné et au construit, à la contrainte et à l'appel. Ou plutôt on a cherché la signification des directions d'analyse qui prennent leur origine dans chaque côté de ces alternatives. On pourra encore se demander quelle est l'objectivité des valeurs ainsi atteintes. Certains se gausseront de la nature misérablement humaine de nos préférences. D'autres verront dans la prédestination de nos aspirations le gage de leur universalité et de leur valeur métaphysique. Il est vraisemblable, dans ce problème comme dans le précédent, qu'on ne verra un peu clair qu'après avoir procédé aux distinctions indispensables. Une chose reste sûre : le jugement de valeurs s'appelle en langage psychosocial une opinion ; les opinions constituent nos valeurs.

Ce caractère axiologique des opinions se reconnaît d'ailleurs dans les expressions qu'elles appellent et les questions qu'elles posent. On parle de bonnes et de mauvaises opinions, d'opinions saines ou dépravées. On discute du respect que méritent les opinions. On examine le problème de la libre pensée et de la liberté de pensée. En un mot, on n'échappe pas à amener les opinions sur le terrain moral, et c'est ce qui la distingue du jugement. Un jugement faux n'est pas mis en discussion : il est nié tout simplement, car il est un néant, un zéro de jugement. Une opinion au contraire apparaît avec une valeur, positive ou négative. Une opinion fausse n'est pas une erreur, elle est une faute. Tandis qu'un jugement faux est seulement réformé, une opinion fausse est sanctionnée, par le rire, par le blâme, par le mépris, voire par la contrainte. C'est pour cette raison justement que s'introduit le problème de la libre pensée. Le jugement n'est pas libre. Nul ne saurait être tenu de

tolérer chez autrui l'erreur et la fausseté. Mais toute opinion apparaît bonne à son auteur. C'est cette *intention* de poser une bonne opinion qui, selon les partisans de la tolérance, méritera le respect. Il ne s'ensuit pas, assurément, que toute intention doive automatiquement, dans tous les cas, être légitimée. Il faut déterminer les conditions de la bonne intention. Mais c'est là encore un problème moral.

Le caractère axiologique des opinions d'ailleurs ne vient pas seulement des objets auxquels elles se réfèrent et de l'essence propre de la fonction mentale dont elles procèdent. Il se trouve surtout que les opinions produisent des effets, bons ou mauvais, à la fois chez leurs auteurs et chez les personnes avec qui ils interagissent. — Sur le plan intellectuel, le jugement faux ne fait tort qu'à la vérité. L'auteur d'une opinion mauvaise se fait d'abord tort à lui-même, comme l'auteur d'une mauvaise action. Non seulement il attire sur lui les sanctions sociales, il abandonne une partie de son honorabilité, mais encore il démérite, il compromet sa dignité de personne. S'il est vrai que nul n'est méchant volontairement, la responsabilité est seulement reportée un peu plus haut : on n'est jamais excusable pour n'avoir pas réussi à trouver la valeur importante, pour s'être abandonné, par paresse et par lâcheté, à une fausse opinion. C'est un devoir de bien opiner. — L'auteur d'une opinion mauvaise fait aussi tort à autrui. Car, comme l'action, l'opinion est un exemple. Elle entraîne l'imitation, celle des proches, des amis, des voisins, des inférieurs surtout. C'est pourquoi, tandis qu'on ne demande aucun compte d'une erreur au delà de ses suites matérielles, et en considération de la négligence de son auteur, l'auteur d'une opinion mauvaise doit être considéré comme un responsable et sanctionné comme tel. Assurément, plus encore que pour l'action, les nuances doivent être multipliées. La faute sera appréciée à la fois subjectivement et objectivement. Son inintentionnalité, surtout si elle s'accompagne de conséquences objectives insignifiantes, sera une circonstance

atténuante. Il n'empêche qu'une doctrine de la liberté de pensée sans réserve serait aussi injustifiée qu'une indulgence universelle à l'égard des actions. Précisément parce que la personne dispose du droit de former des opinions et de les manifester, elle doit rendre des comptes de ce droit. Toute prérogative morale entraîne avec elle son corrélatif de responsabilités. — Il se trouve d'ailleurs qu'en fait les opinions appellent les mêmes sentiments moraux que les actions et donnent lieu aux mêmes vertus ou aux mêmes vices : remords et repentir, sentiment de mérite ou de démérite, hypocrisie et pharisaïsme, persévérance, audace, courage, maîtrise de soi, etc. On ne commettra pas, bien entendu, la confusion un peu trop grosse qui consisterait à attribuer à l'opinion la portée morale qui appartient seulement à son expression, compte tenu des circonstances. Ce qu'on loue généralement dans une « opinion courageuse », c'est la fermeté de l'action, c'est la constance du sujet, qui persiste à manifester sa pensée, quels que soient les risques pour sa personne civile et empirique. Mais il existe un courage de la pensée au sens propre. Il expose le sujet à la contradiction avec ses pairs et avec lui-même, il met en danger le système des idées et des valeurs admises par lui jusqu'à ce jour, il compromet la confortable stabilité mentale, il affronte le risque d'une crise morale. C'est évidemment en ce sens qu'on doit parler du courage des opinions. Or ce courage n'est pas seulement un trait de la personnalité, qu'on peut décrire et comprendre dans une perspective psychologique. Il est une vertu de l'agent moral, qu'il faut apprécier du point de vue des valeurs.

On doit donc envisager la constitution d'une morale des opinions, comme il existe une morale des actions. De même qu'à côté du mérite et du démérite des actions, il y a le mérite et le démérite dû aux omissions, de même il y a ceux des paroles, des pensées, des opinions. Cette morale, comme toute morale, se développera, à côté d'une science des mœurs d'opinions, si l'on peut ainsi s'exprimer, en une

morale théorique et une morale normative, et débouchera sur un art moral, qui ne sera autre chose que l'éducation de soi et des autres. En développant la morale théorique, on sera conduit à établir une véritable expérience morale, constitutive d'une connaissance des valeurs dans un domaine qui n'a guère été exploré, celui des actions de la pensée. On constatera que le sujet, à un premier niveau, se sent obligé dans sa pensée, envers les différents problèmes spécifiques d'opinions qui se posent à lui, à arrêter certaines décisions déterminées, à prendre certaines attitudes. De même que certaines conduites de réserve, de fidélité, de respect religieux sont de mise à l'égard de situations impliquant la mort, la patrie, le sacré (comme le deuil, la guerre, la présence dans un temple), de même le sujet sentira, devant les mêmes situations, l'impossibilité morale de proférer ou même de penser intimement des opinions inconvenantes, déloyales ou blasphématoires. Ce n'est pas par une extension du sens du mot, ou par un archaïsme de langage, c'est au sens propre et rigoureux que l'*honnête homme* respecte les convenances dans ses propos et ses pensées, comme dans ses actions. Ainsi se fera jour, au premier niveau de l'expérience morale, l'idée d'un devoir dans les opinions.

A un niveau plus élevé, on trouvera les opinions qui ne s'imposent plus en vertu d'un devoir strict et préformé, et dont cependant le sujet expérimente dans l'activité opinante la valeur supérieure. Nul devoir sans doute ne prescrit d'identifier un idéal économique, politique, humain, avec une série de mesures législatives, avec un homme, avec une doctrine. Et cependant, bien des sujets, après un approfondissement rationnel et affectif du problème d'opinion, sentent qu'ils compromettraient leur honneur social et leur dignité intime s'ils n'adoptaient telle ou telle attitude. Encore qu'ils n'y soient nullement tenus, il y a bien des choses qu'ils ne se permettront pas de penser ou de ne pas penser. Enfin au niveau supérieur, auquel peu d'hommes, à vrai dire, sont capables de se hausser, certaines opinions

irréductiblement originales, en contradiction avec les stéréotypes, les normes, les pensées convenues, apparaissent comme capables d'assurer au sujet un mérite et une valeur morale encore plus hauts. Les hommages adressés par la postérité à un Montesquieu ou à un Swift par exemple, pour avoir osé concevoir tant d'opinions contraires aux conventions contemporaines, ne sont que le signe empirique de ce mérite supérieur.

Cette esquisse, dont les résultats sont hasardés par provision, laisse prévoir comment pourrait être abordée l'étude morale théorique des opinions. Une morale normative lui ferait suite, dont les enseignements en découleraient comme des conséquences logiques. Il y a là la source de nombreuses réflexions et d'analyses prolongées qui dépassent infiniment les cadres de ce travail. On n'a voulu ici qu'ouvrir une perspective vers des sujets dont l'examen paraît fécond, urgent, sérieux. Le moraliste devra bien se pencher sur le problème de la pensée, comme il s'est attaché au problème de l'action.

(2) Les deux sources des opinions

Toutefois, les considérations rapides qui précèdent nous permettent de reprendre encore une fois, et sans doute dans des conditions particulièrement favorables, l'étude de la nature des opinions. Nous sommes persuadé que ce problème devait être envisagé d'abord du point de vue objectif. Les longues analyses des premières parties de ce travail étaient indispensables pour expliquer avec un peu de précision ce que l'opinion est en elle-même. Il fallait définir, évaluer, distribuer les opinions, pour que les expressions d'opinions favorables ou défavorables, publiques ou privées, conformistes ou non-conformistes, stéréotypées ou profondes, prissent un sens un peu précis. Mais on a vu les impasses dans lesquelles s'engage une étude strictement objectiviste. Le retour vers la personne psychologique,

consciente de soi et de son rôle, projette beaucoup de lumière sur les constatations déterministes et mécanistes. Mais la conscience morale à la fin de l'analyse ne se distingue plus de la conscience psychologique. Elle n'est pas un simple témoin, elle est aussi le juge et le guide, parce qu'elle est l'acteur, parce qu'elle n'est ce qu'elle est, que par ses intentions. C'est pourquoi ce sera finalement l'analyse morale qui achèvera l'étude de la nature des opinions.

Lorsqu'on constate les opinions dans le groupe social, elles présentent une dualité de structure : il y a l'opinion publique, et il y a les opinions privées. Si on considère le règne de la pensée opinante, on trouve de nouveau deux types différents : les opinions fragmentaires, rebelles à la corrélation, les « clichés », et les opinions organisées, les « attitudes profondes ». Reprise au niveau de la personnalité, une fois de plus la description s'opère dans deux directions contradictoires, celle de la détermination psycho-sociologique, et celle de la liberté. L'auteur de l'opinion s'enferme et se disperse dans son individualité, ou s'épanouit et s'unifie en une personne. Mais c'est que finalement la source des opinions est double. Comme l'action morale, et parce qu'elle est parente de l'action morale, l'opinion, tantôt résulte d'une contrainte, tantôt innove et s'invente elle-même. C'est dire en un mot que les analyses de BERGSON doivent être transposées.

D'abord, l'opinion, on l'a vu, est une fonction sociale. Nous n'avons d'opinions que parce que nous pensons en société. L'opinion a pour rôle de nous situer, de nous poser dans notre groupe. Les problèmes d'opinions nous sont livrés tout faits. Notre réflexion est sans doute libre en principe de les résoudre comme bon nous semble. Mais elle ne les a pas inventés. L'opinion la plus intéressante — c'est-à-dire celle qui nous rend le plus intéressants, — c'est l'opinion sur l'actualité. Or l'actualité, quelque artificielle qu'elle apparaisse dans bien des cas, — due bien souvent à la décision arbitraire d'un publiciste ou d'une minorité

intéressée, — n'en est pas moins le fruit de l'interaction sociale : n'importe quelle nouvelle, n'importe quel propos ne saisiront pas l'attention de l'opinion publique. L'opinion individuelle s'impose ainsi par sa matière, elle a des conditions historico-sociales. Elle n'est pas moins imposée dans la forme. Car dès que le moment d'opiner apparaît, l'opinion publique est déjà toute formée. Ceci peut sembler un paradoxe. Pour que le public pense en commun, dira-t-on, il faut déjà que les individus aient conçu une pensée individuellement. C'est l'accord de ces pensées qui produira, quand il sera reconnu, le sentiment d'opinion publique. Mais on oublie que, tant qu'il n'y a pas d'opinion publique, il n'existe pas de problème d'actualité. L'individu ne sait pas encore qu'un problème se pose, il ne voit pas quelle question demande qu'il adopte une position personnelle. En réalité, une opinion publique ne débute pas *ex nihilo.* Ce nouveau problème tient en réalité à une question antécédente, dont la solution est déjà actuellement constituée. Et tant que cette connexion n'est pas vue, non seulement la réflexion individuelle reste indécise, mais on peut à peine dire qu'il existe pour l'individu matière à réflexion. Ainsi l'individu trouve-t-il presque toujours devant lui, à l'occasion du problème d'actualité, une opinion publique toute constituée. Ou du moins, elle lui paraît telle. On a vu le rôle joué, dans l'opinion publique, par l' « ignorance pluralistique », qu'on rapprochait déjà de la duperie morale de tous par tous, signalée par Bergson. Chacun croit déjà prises les positions de tous. Et comme rien ne saurait venir l'éclairer, il cède à la pression, effective ou illusoire, il joint sa voix au chœur réel ou imaginé. Comme en morale, il faut reconnaître que l'obligation de convenir avec le *consensus* est plutôt une obligation massive, qu'une contrainte particulière. Rien en principe ne nous oblige à penser avec notre groupe social. Nous conservons, dans chaque cas particulier, le sentiment de notre liberté. C'est d'ailleurs ce sentiment qui donne, à nos yeux et à ceux de nos interlocuteurs, un prix à notre

opinion. Si nous n'étions qu'un simple écho, il ne vaudrait même plus la peine de dire notre opinion, et elle ne vaudrait pas la peine d'être écoutée. Mais cette liberté particulière se fond dans la contrainte générale. Car dans l'ensemble, on n'attend pas de nous, et nous ne nous sentons pas maîtres, de dissentir en tous points avec notre groupe. Les atypiques, on s'en souvient, reconstituent bientôt un bloc, qui non seulement s'oppose au milieu hostile, mais qui a principalement pour rôle de faire rentrer le non-conformiste dans une petite société d'amis. L'atmosphère de la solitude est irrespirable. La pensée des opinions n'est heureuse qu'avec un minimum d'accord. Le conformisme est la condition normale de l'opinion. En cherchant à être reconnu comme une personne, l'individu est conduit à être une personne *comme tout le monde.* On la loue pour ce conformisme, et cette louange en est le prix, sinon la fin. L'opinion publique, le stéréotype, les convenances, l'obéissance aux déterminations sociales, qui prend, comme le devoir, une apparence de nécessité, sont les pendants dans le domaine de la pensée, de l'obligation morale dans celui de la conduite. Ils montrent que le milieu social est une société close, dans laquelle les opinions toujours libres en droit, sont en fait déterminées par une obligation qui imite la nécessité. La *condition sociale* est ainsi, pensée, acceptée, voulue par l'individu, la première source de ses opinions (1).

Et l'on sera parfois tenté, à l'exemple des théoriciens du sociologisme moral, de concevoir que cette source est la seule. Si l'on isole un moment de la pensée de l'individu, ou un fragment de sa pensée, si de la durée continue et indissolublement liée de l'histoire on limite une phase arbitrairement découpée, on pourra avoir l'impression que

(1) BERGSON remarque, avec une profondeur admirable, que l'atypique, en refusant d'accepter l'opinion commune, l'empêche d'être totalement vraie. Car la vérité n'est souvent que ce consentement même. De là le scandale qu'apporte le non-conformiste, les colères qu'il soulève. C'est là l'une des sources de l'intolérance (cf. *Deux Sources,* p. 211).

les opinions sont uniquement conditionnées par des déterminations objectives. On parlera alors, comme Bauer, « d'opinion statique », on expliquera, comme Anastasi, l'unicité de l'individu par l'unicité de la combinaison des influences. Mais s'il en était toujours ainsi, on ne comprendrait pas comment l'opinion statique devient dynamique, comment la pensée sociale évolue, comment l'individu progresse. Assurément, progrès et évolution ne sont ni permanents, ni continus. Les idées nouvelles fondent à leur tour de nouveaux conformismes, clichés collectifs, loyalismes individuels. Mais le tout est de rendre compte de cette évolution et de ce progrès. Ici encore, l'analyse bergsonienne de la restructuration des valeurs morales servira de fil conducteur. L'homme qui pense pour lui-même n'élargit pas le cercle des conformismes sociaux. Il ne se déprend pas d'une obligation pour accepter une obligation seulement plus lâche. Il ne pense plus en fonction des autres — quand ce serait pour les contredire ou les réformer. — Il se donne au problème, et seulement au problème. Ou plutôt, *il ose poser lui-même ses problèmes personnels.* Ainsi font les grands réformateurs philosophes, économistes, moraux, religieux, les théoriciens de l'art ou de la politique. Ils ne savent pas où leur initiative les conduira. Ils ne voient pas les conséquences intellectuelles et sociales de leur tentative, car l'idée qui les inspire n'est pas réalisée dans des déterminations individuelles préalables, mais elle est entrevue à l'horizon de la recherche. Il ne s'agit pas du non-conformiste banal, deux fois soumis à la contrainte sociale, celle du milieu contre lequel il se dresse, et celle de la secte à laquelle il va adhérer. L'homme qui pense vraiment par lui-même ne cherche pas à réunir autour de lui une secte, qui épousera ses opinions, et dont l'accord le soutiendra. Il est seulement préoccupé d'aller jusqu'au bout de l'initiative. Il attire l'incompréhension, le mépris, la haine, le rire, comme un Descartes, un Diderot, un Manet, un Debussy. Et si par hasard ses opinions entraînent un nouveau classi-

cisme, dont un nouveau génie aura plus tard à se déprendre, c'est parce qu'elles étaient capables d'attirer les intelligences et les sentiments individuels, plus que la sauvegarde des positions acquises ne pouvait les enfermer.

L'intérêt pour les valeurs, qui s'exprime par les opinions, procède donc, comme l'action morale, d'une dualité de sources : on respecte les formules traditionnelles par lesquelles elles s'imposent au sein d'un groupe social avec une quasi-nécessité. De là les opinions conformistes, indispensables à la cohésion mentale d'une société, mais par lesquelles la société se pétrifie et l'individu s'ankylose dans son rôle. Mais aussi on aime les valeurs pour elles-mêmes, indépendamment de toutes conditions sociales, parce que c'est la destinée de l'homme de se réaliser en aspirant à ce qui le dépasse, et qu'il est d'autant plus une personne, qu'il est moins individuel et plus humain. De là les opinions personnelles qui contredisent et compromettent les déterminations psychosociales mais pour permettre à la personne de devenir elle-même en abandonnant toute subjectivité.

Les deux formes d'opinions correspondent donc à deux attitudes de conscience, puisqu'elles procèdent de deux sources. L'une a pour principe l'obéissance et le respect, l'autre l'amour et l'élan. L'une réalise l'individu avec ce qu'il est, l'autre l'entraîne vers sa vocation. Et l'on aura souvent l'impression que la seconde attitude présente une valeur plus haute que la première, puisqu'elle élève l'individu au-dessus de lui-même, tandis que celle-là l'enferme dans ses déterminations. Pourtant si le conformisme présuppose souvent paresse et lâcheté, le non-conformisme risque aussi de tomber dans l'orgueil puéril et la révolte inexcusable. Puisque l'une et l'autre attitudes se comprennent en définitive sur le plan moral, elles s'exposent toutes deux à des déviations dangereuses à la fois pour l'individu et la société. Une éducation des opinions n'est pas moins nécessaire qu'un art de la conduite. Et si tous les hommes ne peuvent, bien que tous théoriquement appelés, être en

fait des héros et des saints, une double pédagogie s'impose. Comme le politique, l'éducateur ne saurait se désintéresser des opinions.

(3) L'éducation des opinions

L'éducation, telle qu'elle est le plus souvent comprise dans les sociétés modernes, et singulièrement dans ce pays, a essentiellement pour but d'étendre le savoir, tout au plus d'équiper et de régler la faculté de juger. Ainsi conçue, elle répond assurément à des besoins urgents de la société et de l'individu. Il est bon que le savant et le technicien se soient formé l'esprit aux méthodes scientifiques, qu'ils aient assimilé les résultats les plus généraux des sciences. Si elle négligeait la formation du jugement et de la connaissance, l'éducation manquerait à sa fonction la plus évidente. L'éducation est d'abord instruction. Mais l'individu ne se heurte pas seulement à des problèmes positifs de vérité ou de technicité. Il n'est pas seulement une intelligence en face de la Nature. Il est un homme parmi les hommes. Il rencontre à chaque pas des problèmes de valeur, qu'ils soient esthétiques, sociaux, politiques, religieux, économiques. Il doit adopter une attitude, favorable ou défavorable, prudente ou audacieuse, conformiste ou révolutionnaire. On attend de lui la manifestation de cette attitude, et lui-même sent qu'il ne se fera reconnaître comme un membre du groupe qu'une fois prise sa position. L'adoption d'opinions sur les mille problèmes d'actualité est une nécessité de la vie sociale. On vient de voir en outre qu'elle est aussi l'une des voies de la conduite morale.

Or, pour la formation de ses opinions, l'individu est presque entièrement abandonné à lui-même. Que l'on considère par exemple l'enseignement littéraire. Dans ce domaine, traditionnellement et par la nature même des choses, il semblerait que l'éducation dût se consacrer au rôle de former les opinions esthétiques. La pédagogie classique s'efforçait d'éveiller la sensibilité littéraire. L'élève était

appelé à éprouver la beauté des chefs-d'œuvre classés, à sympathiser avec les opinions consacrées des grands critiques et de la tradition ; finalement il devait devenir apte à apprécier personnellement les œuvres d'actualité. En un mot, les maîtres d'un Descartes ou d'un Voltaire entendaient que l'enseignement littéraire fût une éducation du *goût ;* et le goût n'était pas autre chose que l'aptitude à former des opinions saines dans le domaine esthétique. Or le jugement de goût, ou opinion esthétique, n'a pas cessé de diminuer d'importance dans les exercices scolaires. Ce qui l'a remplacé peu à peu, c'est l'étude des conditions historiques de la production des œuvres, quand ce n'est pas la petite histoire des auteurs. On explique le poème, on ne cherche presque plus à le comprendre, à le goûter, à le juger. Bien entendu, on trouvera chez les maîtres d'aujourd'hui autant d'illustrations contraires qu'on le voudra. Innombrables sont ceux pour qui l'initiation à l'expérience esthétique est la condition du développement de la personnalité, et qui ont assez de confiance dans leur propre jugement pour le proposer en exemple à leurs élèves. Cependant, l'esprit de l'éducation n'est pas là. Aux examens, quel est le juge qui oserait noter dogmatiquement ? La doctrine quasi-officielle n'est-elle pas que, à condition d'être soutenues avec assez de brillant, toutes les opinions sont également valables ? Ou même qu'on attend des faits, mais point d'opinions ? A plus forte raison en est-il de même de l'enseignement de l'histoire. L'enseignement de l'histoire n'a nullement pour fonction la formation du sens civique. Ni le maître ne se permet, ni l'élève n'est autorisé à hasarder un jugement de valeur sur les événements qu'ils étudient. Tout demeure sur le même plan, car tout est également vrai. A ce compte la morale n'est plus guère qu'une science des mœurs ou une sociologie, la philosophie une étude objective des doctrines. Les commentaires ironiques de Descartes n'ont été que trop bien entendus. Si l'on peut railler une éducation qui aboutit à « plusieurs enseignements et plusieurs exhortations

à la vertu qui sont fort utiles », l'éducateur devra se borner à un exposé positif des faits. Mais l'ironie de Descartes ne porte peut-être pas sur le point que l'on suppose. Ne cherchait-il pas en même temps à « voir clair en ses actions et marcher avec assurance en cette vie » ? Une doctrine de la valeur n'était-elle pas la destination avouée de cette quête qui se voulait objective, c'est-à-dire universelle ?

Encore une fois, qu'on entende bien ces remarques. Il ne s'agit pas de reprocher à l'enseignement moderne la haute tenue scientifique qu'il entend acquérir et conserver. Il est bon de retarder l'impulsion individuelle irraisonnée de l'enfant par un examen objectif, impartial, patient de la réalité. Mais ce peut être là le moyen d'une éducation de la faculté de juger. Or le moyen risque d'être mal compris, et pris pour la fin. En fait, on a remarqué, vers l'âge de la majorité, lorsque le jeune homme entre en contact avec la société des adultes, aborde la vie réelle, de nombreuses crises d'opinions. N'est-ce pas justement qu'il a été mal préparé à son rôle d'homme, que l'éducation reçue n'a pas su, ou voulu, le guider et le soutenir ? Or ces crises sont toujours pénibles, et quelquefois fâcheuses. Elles révèlent un déséquilibre personnel et une inadaptation sociale, qui s'atténuent le plus souvent, sans doute, mais devant lesquels l'individu est abandonné à ses seules ressources ; elles entraînent nécessairement un désordre dont on pourrait faire l'économie.

Une éducation bien comprise devrait préparer l'individu à confronter l'actualité, sur tous les plans, économique, politique, religieux, esthétique, social. Les problèmes devraient être posés devant le sujet, dans la perspective historique qui les éclaire, si l'on veut, mais prolongée jusqu'au présent. C'est dire que l'information devrait être tenue à jour, que l'éducation doit être actuelle. Mis en présence des problèmes, le sujet gagnera aussi beaucoup à être informé des solutions. On peut douter qu'une éducation prêcheuse donne toujours les résultats qu'on voudrait escompter. Le jeune homme se cabre volontiers devant les

mots d'ordre imposés. Mais il peut être préparé aux expériences qu'il fera lui-même, s'il connaît par avance l'opinion du groupe social destiné à l'adopter, s'il repense et comprend les valeurs devant lesquelles la vie le placera. Si l'on veut que l'école forme des citoyens, et non pas seulement des savants et des techniciens, il importe que la Cité soit présente à l'école. En un mot une éducation conformiste et sociale paraît désirable.

Mais l'éducation doit aussi former des hommes. Parmi les élèves d'aujourd'hui se trouvent les chefs de demain. L'invention des valeurs nouvelles n'est pas moins importante, pour l'individu comme pour le groupe, que le respect des valeurs consacrées. Assurément, tous ne sont pas appelés à devenir des chefs. Il ne serait pas judicieux que l'école apportât seulement l'esprit d'initiative ou de révolution. Mais l'éducation doit savoir éveiller la pensée personnelle. Elle s'acquittera de cette tâche d'abord en éveillant la curiosité et l'activité intellectuelles, dont l'esprit critique n'est qu'un cas particulier. Le goût de l'information, de la recherche, est chose qui se contracte. Le jeune homme doit apprendre à sortir de lui-même, à multiplier ses préoccupations. Mais en même temps il doit être entraîné à revenir sur soi, à se juger, par rapport aux autres, et dans l'absolu. Un examen de conscience au point de vue des opinions est un exercice excellent, si l'on veut éviter d'être la dupe de soi. La pratique des tests qu'on s'administre personnellement, de plus en plus répandue dans certaines universités et écoles étrangères, n'est pas moins utile, surtout s'ils sont accompagnés, comme beaucoup d'échelles de THURSTONE, de l'indication des normes et de la distribution des opinions. Et peut-être que l'attention ainsi attirée vers cette fonction socialement et psychologiquement si importante de l'opinion, finira par préparer la voie à une véritable philosophie de la vie, par laquelle le sujet se met d'accord avec lui-même, unifie ses tendances, aperçoit son idéal, acquiert la maturité.

La limite des espérances que permet de concevoir une

éducation des opinions reste fixée par la bonne volonté et les ressources personnelles du sujet. Dans ce domaine comme ailleurs, le maître ne peut jamais être que l'éveilleur. On n'a jamais vraiment appris à personne à acquérir quoi que ce soit, et surtout pas à être soi-même. Mais on peut aider les efforts, signaler les faux-pas, marquer les points gagnés. Ce serait certes déjà beaucoup si l'éducateur rendait moins pénible l'ajustement de l'individu à son groupe et peut-être l'organisation d'une pensée originale, qui deviendra elle-même un exemple et un foyer de cristallisation sociale.

(4) La société humaine et la personne humaine

Ce qui rend le problème de l'opinion si important, c'est qu'elle est l'une des attaches les plus solides et les plus vivantes de la personne et de la société. L'action en est une autre, mais peut-être ne jouit-elle pas d'une manière aussi constante de ce caractère psychosocial. Car la pensée du groupe n'a de raison d'être qu'à condition de se refléter et de faire écho dans les consciences individuelles et l'individu ne prendrait sans doute pas la peine d'opiner s'il ne se représentait des interlocuteurs au moins virtuels. Or sur ce plan des valeurs où on a fini par s'établir, on aimerait pouvoir préciser les situations respectives des opinions personnelles et des opinions sociales.

Il semble que le point de départ d'une réflexion philosophique sur cette question consistera à donner acte des déterminations qui s'imposent à la personne comme à la société. Dans certaines limites, l'individu est donné à lui-même, la société à elle-même. Ainsi l'individu trouve-t-il devant lui une société réelle, la société rencontre en lui un être de chair et de sang. Il en dépend nullement de notre propre pensée que nous abordions sur une terre où les problèmes et les solutions préexistent à notre arrivée. Les contingences historiques et culturelles nous offrent des préoccupations et des difficultés, des valeurs et des préjugés dont il faudra bien partir pour penser à notre tour. Dans une

large mesure ces déterminations sociales pèseront lourdement sur notre opinion. Notre loyalisme ou notre conformisme seront plus souvent imposés que consentis ou voulus. Notre pensée que nous voudrons libre, sera seulement une pensée délivrée. C'est en ce sens que l'on peut dire qu'on a les opinions de son siècle et de son milieu. Mais la société de son côté ne possède pas dans l'individu un instrument indéfiniment soumis à ses volontés. Elle le trouve réfractaire quand elle le voudrait docile, ou passif quand elle compte sur ses initiatives. L'évolution des opinions est lente à se déclencher dans les époques de crises, les vieilles routines de pensée s'attardent dans les esprits. Inversement l'agent social met en question les conventions indispensables, et se dresse contre la tradition. Il n'y a pas là seulement une question d'équipement individuel, de tempérament d'opinion. Les expériences intègrent et différencient dans l'individu des manières de voir déterminées, suivant des mécanismes qui imitent la nécessité. Les fragments biographiques cités illustreraient ces remarques. Il faut donc reconnaître l'existence d'une *nature* psychologique et sociologique qui limite l'efficacité des impératifs sociaux et de la bonne volonté personnelle. C'est pour cette raison et c'est dans cette mesure qu'il est possible de constituer une science des opinions. Si l'explication et la prévision des opinions d'un sujet sont possibles à partir de son individualité et de ses déterminations, si l'on peut constituer une description sociologique de l'esprit public et pratiquer un art de la propagande, c'est que les opinions sont en partie déterminées. La nature appelle la science et l'art. L'existence d'une science ou d'art est le signe d'une nécessité.

Toutefois, ces déterminations ne sont que des cadres. Dans ses limites, il reste à l'individu la possibilité de consentir à la tradition, de respecter les normes, d'adhérer aux opinions publiques, d'une part, ou au contraire de penser par lui-même, d'apporter à ses semblables des solutions nouvelles, de découvrir de nouvelles valeurs. On aura sou-

vent l'impression que cette deuxième voie est la meilleure, et peu communs sont les sujets qui ne prétendent pas opiner personnellement. Ce serait là l'indice peut-être d'une modestie exceptionnelle ou d'une clairvoyance rare, mais beaucoup plutôt d'une indifférence et d'une apathie suspectes. Nous sommes encore si imprégnés de romantisme, en morale comme ailleurs, que nous cherchons toute occasion de proclamer notre incomparable individualité. Or, il faut tout de suite le remarquer : si originaux que nous soyons, si vive que soit notre sensibilité, si ingénieuse notre intelligence, si complète notre information, il n'est guère d'opinion qui n'ait été pensée avant nous. Si l'on n'en considère que la teneur, il s'invente bien peu de chose dans le domaine des opinions : tout est dit, et l'on vient trop tard... Mais inversement, bien que nous sommes inévitablement les disciples obscurs de quelqu'un, et que nous sommes renvoyés d'un conformisme évident à une imitation à peine moins manifeste, il ne faudrait pas davantage s'imaginer que notre effort est stérile ou indifférent. La pensée collective n'existe que pour autant que des consciences la pensent effectivement. Même banales, nos opinions ont une valeur, et non pas seulement numérique. Au compte de la machine administrative, une voix de plus dans une certaine direction n'est qu'une unité dans une somme indéfinie, et n'augmente un pourcentage que d'une fraction infinitésimale. Mais un partisan ou un adversaire de plus réjouit ou attriste le véritable chef, le chef d'une Église, le chef d'une école, le chef de parti. Sur le plan empirique, nous serons tentés de gonfler l'importance de notre opinion et le rapport de police la ramènerait à ses modestes proportions. Mais au niveau de la valeur, une initiative n'est jamais absolue, tandis qu'une intention n'est jamais négligeable. En d'autres termes, la valeur de nos opinions n'est jamais si grande que la considération de soi-même le fait croire, ni si petite que la représentation du corps social le fait supposer.

Aucune opinion n'est donc ni totalement personnelle, ni

strictement sociale. Sa valeur ne saurait être ni absolue, ni nulle. Mais entre ces limites, tant s'en faut que toutes les opinions soient équivalentes. Peut-on donc établir un principe par rapport auquel apprécier les opinions ? Peut-on, d'une manière objective, préciser le sens des bonnes et des mauvaises opinions ? Il faudrait pour cela préciser la fonction, le rôle des opinions. Ce rôle est double. L'opinion pose l'individu par rapport aux valeurs qui sont à la racine même de la vie collective. Si le milieu social attend avec tant d'intérêt et examine avec tant de soin les opinions de chaque individu qui en est membre, c'est que celui-ci définit par là les valeurs qu'il juge respectables ou méprisables. De même qu'une conduite, socialement parlant, signifie la bonne ou la mauvaise volonté, le loyalisme ou l'hostilité, de même les paroles que nous prononçons nous lient ou nous dégagent par rapport à la société. Mais, parallèlement au renforcement ou à l'affaiblissement du lien social, l'opinion constitue la valeur ou la non-valeur personnelle de son auteur. Ce qui compte, dans le fond, ce n'est pas tant le contenu de l'opinion que l'intention qui l'inspire. Suivant les principes, souvent mal compris, de la liberté de pensée, toute opinion est respectable en tant qu'opinion. Il faudrait pourtant distinguer entre celui qui répète par indolence d'esprit les formules apprises, ou qui lâche la bride aux passions qui le déterminent, ou qui s'enferme dans les mots d'ordre d'une secte, et l'homme qui a fait un effort pour rechercher, avec son cœur et son intelligence, la réponse à la question dans laquelle il a senti sa personnalité impliquée. On pourrait dire que celui-ci seul méritera notre respect, même si nous sommes en désaccord avec lui, même si nous le blâmons, même si nos fonctions nous appellent à le réprimander pour son opinion, ou au besoin à la réprimer.

On aperçoit ainsi peu à peu le premier aspect, l'aspect individuel, de la valeur par rapport à laquelle il sera permis de juger des bonnes opinions. L'honnête homme est celui qui par son opinion fait effort pour atteindre à une position

objective. Il se dégage des entraves qui l'attachent à sa nature, à la Nature. Il tend vers une opinion qui serait celle de tout homme sensible et sensé, vers une attitude vraiment humaine, et non plus seulement individuelle, qui serait inspirée par le cœur humain en général, et par la raison humaine en général. L'honnête homme est celui qui imite la personne humaine, qui se rapproche de l'humanité. Il n'y a pas plus bel éloge à faire d'un homme que de dire qu'il est un homme : « Monsieur Gœthe, vous êtes un homme. » Mais simultanément, il apparaît que l'homme capable de former des opinions humaines apporte deux fois sa contribution à la Cité humaine. Car, pensant dans l'universel, il se dégage des sectes, des chapelles, de l'esprit de parti, de l'esprit de clocher, pour se donner à la société des hommes. Ce qu'il y a de particulier, d'hostile, de négatif dans l'esprit de l'*in-group*, il s'en défait, il le surmonte, il ne garde plus que les attitudes positives, ouvertes, non pas seulement communes et conciliatrices, mais supérieures, fécondes en synthèses. Mais cependant qu'il se donne à la société humaine, qu'il lui apporte son adhésion, il prend une part à sa constitution. La société humaine n'est pas seulement l'idéal que veulent les hommes. Elle est encore réalisée par tous les hommes qui la veulent, et qui entraînent les autres hommes à les suivre.

On comprend à présent comment la deuxième source des opinions peut à bon droit être considérée comme dépassant infiniment la première. Le respect des valeurs qui s'imposent à notre condition psychologique et sociologique manifeste assurément une bonne volonté qui a déjà son prix aux yeux du moraliste. Il ne convient pas de prétendre, sans de bonnes raisons, attaquer et renverser les opinions admises. Mais ce sera sur un tout autre plan, avec un sens tout différent, que nous poserons et résoudrons, en hommes et pour la société des hommes, les problèmes d'opinion. Et, de même qu'en passant de la morale close à la morale ouverte, la dualité des comportements individuels et des

coutumes ou des devoirs se résout dans l'unité convergente des actions morales inspirées, de même ici la distinction des deux états d'opinions disparaît. On ne trouve plus, dans l'individu devenu une personne, la juxtaposition des opinions privées aux opinions publiques. Dans la Société humaine, les personnes opinent toutes dans le même sens, d'un même accord, et cet accord n'est pas imposé du dehors par la contrainte de l'imitation, de la suggestion, du prestige social. Il provient de ce qu'en définitive les problèmes d'opinion se trouvent posés en termes humains, et résolus par des personnes humaines. « Ceux qui sont élus, pour ainsi dire, parviennent par une actuelle conception à la nature humaine, leurs âmes sensitives sont élevées au degré de la raison et à la prérogative des esprits... L'assemblage de tous les esprits doit composer la cité de Dieu, c'est-à-dire le plus parfait État qui soit possible sous le plus parfait des monarques. Cette cité de Dieu, cette monarchie véritablement universelle est un monde moral dans le monde naturel, et ce qu'il y a de plus élevé et de plus divin dans les ouvrages de Dieu. » Il n'est pas déplacé de rappeler en cette occasion ces lignes admirables de la *Monadologie*. Le progrès des opinions amène l'individu à la spiritualité, et conduit le corps social à une société des esprits. Mais nous avons coutume de dénommer différemment ce double idéal de l'humanité : la personne humaine, c'est le philosophe ou le sage ; la société humaine, c'est la culture ou la civilisation.

RÉFÉRENCES

La liste d'ouvrages présentés ci-dessous ne contient que les ouvrages cités au texte. Une bibliographie du sujet dépasserait les proportions de ce travail. On se reportera utilement à Vernon (1938) pour la méthodologie, Lasswell, etc. (1935) pour la propagande, G. W. Allport (1935) et E. Nelson (1939, 3) pour la bibliographie générale, ainsi qu'à presque tous les ouvrages cités, qui sont le plus souvent suivis d'une bibliographie détaillée.

Les abréviations les plus fréquemment utilisées sont les suivantes :

Am. J. Ps.	American Journal of Psychology
Am. J. Soc......	American Journal of Sociology.
Am. Polit. Sc. Rev	American Political Science Review.
Am. Soc. Rev. ..	American Sociological Review.
Arch. of Ps.	Archives of Psychology.
Br. J. Ps.	British Journal of Psychology.
Bull. Soc. Fr. Phil.	Bulletin de la Société Franç. de Philosophie.
Char. & Pers. ...	Character and Personality.
C. R. Acad. Sc. .	Comptes Rendus de l'Académie des Sciences.
J. abn. & soc. Ps.	Journal of Abnormal and Social Psychology.
J. appl. Ps.	Journal of Applied Psychology.
J. ed. Ps........	Journal of Educational Psychology.
J. ed. Res.	Journal of Educational Research.
J. exp. Ps.	Journal of Experimental Psychology.
J. General Ps. ..	Journal of General Psychology.
J. Gen. Ps.	Journal of Genetic Psychology.
J. Pers. Res.	Journal of Personal Research.
J. of Ps.	Journal of Psychology.
J. soc. Ps.	Journal of Social Psychology.
Ps. Bull.	Psychological Bulletin.
Ps. Mon.	Psychological Monographs.
Ps. Rec.	Psychological Record.
Ps. Rev.	Psychological Review.

ALLPORT, F. H. 1924. *Social Psychology*. Boston.
— — 1934. *The J-curve hypothesis of conforming behavior*. J. Soc. Ps., *5*, 141-183.
— — 1937. *Toward a science of public opinion. Public opinion Quarterly*, *1*, 7-23.
— — 1940. *An event-system theory of collective action : with illustrations from economic and political phenomena and the production of war*. J. soc. Ps. SPSSI bulletin, *11*, 417-445.

ALLPORT, F. H. et D. A. HARTMAN. 1925. *The measurement and motivation of atypical opinion in a certain group*. Am. Polit. Sc. Rev., *19*, 735-760.

ALLPORT, F. H. et R. S. SOLOMON. 1939. *Lengths of conversations : a conformity situation analyzed by the telic continuum and J-Curve hypothesis*. J. abn. & soc. Ps., *34*, 419-464.

ALLPORT, G. W. 1928. *A test for ascendance-submission*. J. ab. & soc. Ps., *23*, 118-136.
— — 1929. *The composition of political attitude*. Am. J. Soc., *35*, 220-238.
— — 1935. *Attitudes*, *in* CARL MURCHISON. Hand. book of Social Psychology, chap. XVII, p. 798-844. Worcester, Mass. Clark Univ-Press.
— — 1937. *Personality. A psychological interpretation*. New-York, Henry Holt and Company, 1 vol. in-8°, XIV-588 p.

ALLPORT, G. W. et R. L. SCHANCK. 1936. *Are attitudes biological or cultural in origin ?* Char. & Pers., *4*, 194-206.

ALLPORT, G. W. et P. E. VERNON. 1931. *A study of Values*. Boston, Houghton Mifflin.

ANASTASI, Anne. 1937. *Differential Psychology. Individual and Group Differences in Behaviour*. New York, the MacMillan Company, 1 vol. in 12°, XVII-615 p.

ANNIS, A. D. et N. C. MEIER. 1934. *The induction of opinion through suggestion by means of « planted content »*. J. soc. Ps., *5*, 65-81.

ANDERSON, A. et B. DVORAK. 1928. *Differences between college students and their elders in standards of conduct*. J. abn. & soc. Ps., *23*, 286-292.

ARON, R. 1938. *Introduction à la Philosophie de l'Histoire. Essai sur les limites de l'objectivité historique.* Paris, Gallimard, 1 vol. in-8°, 353 p.

ASCH, S. E., BLOCK, H. et HERTZMAN M. 1938. *Studies in the principle of judgments and attitudes. I. Two basic principles of judgments.* J. of. Ps., *5*, 219-251.

BAIN, R. 1930. *Theory and measurement of attitudes and opinions.* Ps. Bull., *27*, 357-379.

— 1936. *Changed beliefs of college students.* J. abn. & soc. Ps., *31*, 1-11.

BAUER, W. 1914. *Die öffentliche Meinung und ihre geschichtlichen Grundlagen.* Tübingen, Mohr, 335 p.

— 1930. *Die öffentliche Meinung in der Weltgeschichte.* Wildpark-Postdàm, Athenaion, 403 p.

— 1934. *Public opinion.* art. de Enclyclopoedia of the social sciences, t. XII, 669-674.

BAUMGARTEN, F. et D. A. PRESCOTT. 1928. *Why children hate.* J. ed. Ps., *19*, 303-312.

BEAN, C. H. 1933. *The psychology of adherence to the old and of acceptance to the new.* J. soc. Ps., *4*, 340-352.

BELIN, J. 1939. (1) *La logique d'une idée-force : L'idée d'utilité sociale pendant la Révolution française (1789-1792).* Paris, Hermann, 1 vol. in-8°, 635 p.

— 1939. (2) *Les démarches de la pensée sociale.* Paris, Hermann, 1 vol. in-8°, 42 p.

BENDA, Julien. 1928. *Mon premier testament.* Paris, nouvelle édit., Gallimard, petit in-18, 141 p.

BERGSON, H. 1932. *Les deux Sources de la Morale et de la Religion.* Paris, Alcan, 1 vol. in-8°, 346 p.

BERNAYS, E. L. 1928. *Propaganda.* New York, Liveright publishing Corporation, 1 vol. in-8°, 159 p.

BIDDLE, W. 1931. (1) *A psychological definition of propaganda.* J. abn & soc. Ps., *23*, 283-295.

— 1931. (2) *The relationship between knowledge and a measure of autistic thinking on certain international problems.* J. soc. Ps., *2*, 493-496.

— 1932. *Propaganda and education.* New York, Columbia University, 84 p.

BLANKENSHIP, Alfred B. 1940. *The influence of the question form upon the response in a public opinion poll.* Ps. Rec., *3*, nº 23, 349-422.

BLOCK LEWIS, H. 1940. *Studies in the principles of judgments and attitudes : II. The influence of political attitude on the organization and stability of judgments.* J. soc. Ps., *11*, 121-146.

BOGARDUS, E. S. 1934. *Public opinion.* Univ. of Southern California, 2d ed., ronéotypé, 15 p.
— 1938. *Social Life and Personality.* New York, Silver Burdett Company, 1 vol. in-8º, IX-581 p.

BOLTON, E. B. 1935. *Effect of knowledge upon attitudes towards the negro.* J. soc. Ps., *6*, 68-90.

BORING, Edwin G. 1920. *The logic of the normal laws of error in mental measurement.* Am. J. Ps., *31*, 1-33.

BROWN, J. F. 1936. *Psychology and the social order.* New York, MacGraw Hill-Book Company, Inc. 1 vol. in-8º, XIV-529 p.

BRYCE, James. 1888. *The American Commonwealth*, 2d ed. London, 1889, 2 vol. in-8º, XIX-724-VII-760 p. (1re éd. 1888).

BUCK, W. 1936. *A measurement of changes in attitudes and interests of University students over a ten-year period.* J. abn. & soc. Ps., *31*, 12-19.

BÜHLER, Ch. 1933. *Der menschliche Lebenslauf als psychologisches Problem.*

BURNHAM, W. 1924. *The normal mind.*

BURT, C. 1936. *The analysis of examination marks*, ap. HARTOG et RHODES, The marks of examiners, London.
— 1937. *Correlations between persons.* Br. J. Ps., *28*, 59-96.

CANTRIL, H. 1932. *General and Specific attitudes.* Ps. Mon., *42*, nº 5, IX-109 p.
— 1938. *The prediction of social events.* J. abn. & soc. Ps., *33*, 364-389.

CANTRIL, H. et G. W. ALLPORT. 1933. *Recent applications of the study of values.* J. abn. & soc. Ps., *28*, 259-273.

CARLSON, H. B. 1934. *Attitudes of undergraduate students.* J. soc. Ps., *5*, 202-213.

CASON, H. 1927. *The rôle of suggestion in imagery.* J. abn. & soc. Ps., *22*, 227-234.

CHANT, S. N. F. et M. D. SALTER. 1937. *Measurement of attitudes toward war and the galvanic skin reflex.* J. ed. Ps., *28*, 281-289.

CHEN, W. K. C. 1933. *The influence of oral propaganda material upon student attitudes.* Arch. of Ps., nº 150, 46 p.

— 1935. *Retention of the effect of oral propaganda.* J. soc. Ps., *6*, 479-483.

CHERRINGTON, B. M. et. L. W. MILLER, 1933. *Changes in attitudes as the result of a lecture and of reading similar materials.* J. soc. Ps., *4*, 479-484.

COOK, S. W. et E. RASKIN. 1937. (1) *Proceedings of the American Psychological Association*, Minneapolis.

— 1937 (2). *A further investigation of the measurement of an attitude toward fascism.* Ps. Bull., *34*, 706.

COOLEY, Charles A. 1913. *Social Organization. A study of the larger mind.* New York, Ch. Scribner's sons, 1 vol. in-12, XVII-436 p. (1re éd. 1909).

— 1918. *Social Process.* New York, Scribners.

COPELAND, H. A. 1935. *A note on « The vectors of mind ».* Ps. Rev., *42*, 216-218.

COREY, S. M. 1937. (1) *Signed versus unsigned attitude questionnaires.* J. ed. Ps., *28*, 144-148.

— 1937. (2) *Professed attitudes and actual behaviour.* J. ed. Ps., *28*, 271-280.

— 1940. *Changes in the opinions of female students after one year at a University.* J. soc. Ps, *11*, 341-351.

DARMOIS, G. 1928. *Statistique mathématique.* Paris, Doin, 1 vol. in-16, 363 p.

DAURE, Pierre. 1936. *Réflexions sur l'évolution monétaire et l'application des lois des grands nombres aux phénomènes sociaux.* Annales du Droit et des Sciences Sociales, nº 6 (20 p.).

DAVIS, J. 1930. *A study of one hundred and sixty three outstanding communist leaders. Studies in quantitative and cultural sociology. Proced. Americ. Sociol. Soc.*, *24*, 42-55.

DELAPORTE, P. 1931. (1) *Une méthode d'analyse des corrélations.* C. R. Acad. Sc., I, 1960-1963.

— 1939. (2) *Une méthode d'analyse des corrélations et son application* C. R. Acad. Sc., II, 142-145.

DENNIS, Wayne. 1930. *Registration and voting in a patriotic organization.* J. soc. Ps., *1*, 317-318.

DIAMOND, Solomon. 1936. *A study of the influence of political radicalism on personality development.* Arch. of Ps., nº 203, 53 p.

DILTHEY, W. 1894. *Ideen über eine beschreibende und zergliedernde Psychologie.* Ges. Schrift., 1924, Leipzig, Teubner, V. Band, 139-240.

DOOB, Leonard W. 1935. *Propaganda, its psychology and technique.* New York, Holt, 424 p.

DROBA, D. D. 1931. (1) *A scale of militarism-pacifism.* J. ed. Ps., *22*, 96-111.

— 1931. (2) *Effect of various factors on militarism-pacifism.* J. abn. & soc. Ps., *26*, 141-153.

— 1933. *The nature of attitude.* J. soc. Ps., *4*, 444-463.

— 1934. *Political parties and war attitudes.* J. abn. & soc. Ps., *28*, 468-472.

DUDYCHA, G. J. 1936. *An objective study of punctuality in relation to personality and achievement.* Arch. of Ps., nº 204, 54 p.

— 1937. *An examination of the J-curve hypothesis based on punctuality distributions. Sociometry.* I, 144-154.

DUFFY, E. et W. J. E. CRISSY. 1940. *Evaluative attitudes as related to vocational interests and academic achievement.* J. abn. & soc. Ps., *35*, 226-245.

DUNLAP, J. W. et A. KROLL. 1939. *Observations on the methodology in attitude scales.* J. soc. Ps., *10*, 475-487.

DUPRÉEL. 1934. *Y a-t-il une foule diffuse? L'opinion publique. ap.* La foule, Quatrième Semaine Internationale de Synthèse, Paris, Alcan, 1 vol. in-8º, 143 p., p. 109-136.

DUREA, M. A. 1939. *A study of personality from the standpoint of social stimulus value.* J. soc. Ps., *10*, 61-79.

ELDERTON, W. P. 1938. *Frequency Curves and Correlation*. Cambridge, Cambridge University Press, 3d ed., 1 vol. in-8o, xi-271 p. (1re éd. 1906).

FATERSON, Hanna F. 1930. *A study of the Minnesota rating scale for measuring inferiority attitudes*. J. soc. Ps., *1*, 463-493.

FAY, P. J. et W. C. MIDDLETON. 1939. *Certain factors related to liberal and conservative attitudes of college students : Sex, classification, fraternity membership, major subject*. J. ed. Ps., *30*, 378-390.

— 1940. (1) *Certain factors related to liberal and conservative attitudes of college students : I. Fathers' occupations ; size of home town*. J. soc. Ps., *11*, 91-105.

— 1940. (2) *Certain factors related to liberal and conservative attitudes of college students : II. Fathers' political preference; presidential candidates favored in the 1932 and 1936 elections*. J. soc. Ps., *11*, 107-119.

FERGUSSON, L. W. 1935. *The influence of individual attitudes on construction of an attitude scale*. J. soc. Ps., *6*, 115-117.

— 1939. *Primary social attitudes*. J. of Ps., VIII, 217-223.

— 1940. *The measurement of primary social attitudes*. J. of Ps., *10*, 199-206.

FINCK, K. et H. CANTRIL. 1937. *The collegiate stereotype as frame of reference*. J. abn. & soc. Ps., *32*, 352-356.

FISHER, R. A. 1936. *Statistical methods for research workers*. Edinburgh, Oliver & Boyd, 6th ed., 1 vol., xiii-339 p. (1re éd. 1925).

— 1937. *The design of experiments*, Edinburgh, Oliver & Boyd, 2d ed., 1 vol., xi-260 p. (1re éd. 1935).

FLEMMING, E. G. 1928. *The predictive value of certain tests of emotional stability as applied to college freshmen*. Arch. of Ps., no 96, 61 p.

FRANK, B. 1935. *Stability of questionnaire response*. J. abn. & soc. Ps., *30*, 320-324.

FRENKEL, E. 1936. *Studies in biographical psychology*. Char. & Pers., *5*, 1-34.

FURFEY, Paul HARLEY et Joseph F. DALY, 1935. *Product-moment correlation as a research technique in education.* J. ed. Ps., *26*, 206-211.

GARDNER, J. C. 1935. *The effect of a group of social stimuli upon attitudes.* J. of ed. Ps., *26*, 471-478.

GARRETT, H. E. et M. R. SCHNECK. 1928. *A study of the discriminative value of the Woodworth P. D. sheet*, J. General Ps., *1*, 459-471.

GARRISON, K. C. et V. S. BURCH. 1933. *A study of racial attitudes of college students.* J. soc. Ps., *4*, 230-235.
— et Margaret MANN. 1931. *A study of the opinions of college students.* J. soc. Ps., *2*, 168-177.

GILLILAND, A. R. 1940. *The attitude of college students toward God and the church.* J. soc. Ps., *11*, 11-18.

GOLDMAN, E. 1926. *Johann Most.* American Mercury (june).

GRAVIER, M. 1942. *Luther et l'opinion publique. — Essai sur la littérature satirique et polémique pendant les années décisives de la Réforme (1520-1530).* Paris, Aubier, 1 vol. in-8°, 315 p.

GUILFORD, J. P. 1928. *The method of paired comparisons as a psychometric method.* Ps. Rev., *35*, 494-506.
— 1931. *Racial preferences of a thousand American University students.* J. soc. Ps., *2*, 179-204.

GUILLAUME, P. 1936. *La formation des habitudes.* Paris, Alcan, 1 vol. in-16, 206 p.

GUNDLACH, R. H. 1937. *Confusion among undergraduates in political and economic ideas.* J. abn. & soc. Ps., *32*, 357-367.
— 1939. *Emotional stability and political opinions as related to age and income.* J. soc. Ps., SPSSI Bulletin, *10*, 577-590.

HALBWACHS, M. 1938. *La psychologie collective du raisonnement. Zeitschrift für Sozial Forschung.* *7*, 357-375.

HANKS, Jr., Lucien Mason. 1936. *Prediction from case material to personality test data : a methodological study of types.* Arch. of Ps., n° 207, 72 p.

HARPER, M. H. 1927. *Social beliefs and attitudes of American edu-*

cators. New York, Bureau of publications, Teachers College, Columbia University.

HARRIS, A. J., H. H. REMMERS et C. E. ELLISON. 1932. *The relation between liberal and conservative attitudes in college students and other factors.* J. soc. Ps., *3*, 320-335.

HARRIS, D. 1933. *Group differences in « values » within a University.* Ps. Bull., *30*, 555-556.

HART, H. 1933. *Changing social attitudes and interests*, in *Recent Social Trends.* MacGraw-Hill Book Company, Inc., New York, t. II, p. 382-442.

HARTMANN, G. W. 1934. *Sex differences in valuational attitudes.* J. soc. Ps., *5*, 106-112.

— 1936. (1) *A field experiment on the comparative effectiveness of « emotional » and « rational » political leaflets in determining election results.* J. abn. & soc. Ps., *31*, 99-114.

— 1936. (2) *The contradiction between the feeling-tone of political party names and public response to their platforms.* J. soc. Ps., *7*, 336-357.

— 1938. *The differential validity of items in a liberalism-conservatism test.* J. of soc. Ps., *9*, 67-78.

— 1939. (1) *The rigidity of a basic attitudinal frame.* J. abn. & soc. Ps., *34*, 314-335.

— 1939. (2) *Value as the unifying concept of the social sciences.* J. soc. Ps. SPSSI bulletin, *10*, 563-575.

HARTSHORNE, H. et M. A. MAY. 1928. *Studies in deceit. Book I, General methods and results. Book II. Statistical methods and results.* New York, Macmillan, XXI-414 p. ; IX-306 p.

HAYES, Jr., Samuel. 1936. *Voters' attitudes toward men and issues.* J. soc. Ps., *7*, 164-181.

— 1937. *Occupational and sex differences in political attitudes.* J. soc. Ps., *8*, 87-113.

— 1938. *Homogeneity in voters' attitudes : in relation to their political affiliation, sex and occupation.* J. of soc. Ps., *9*, 141-160.

HAYES, Jr., Samuel. 1939. (1) *The interrelations of political attitudes : II. Consistency in voters' attitudes.* J. soc. Ps., *10*, 359-378.

— 1939. (2) *III. General factors in political attitudes.* J. soc. Ps., *10*, 379-398.

— 1939. (3) *IV. Political attitudes and party regularity.* J. soc. Ps., *10*, 503-552.

HEYMANS, G. 1911. *La classification des caractères.* Revue du Mois, *11*, 293-318.

HILL, David Spence. 1930. *Personification of ideals by urban children.* J. soc. Ps., *1*, 379-393.

HINCKLEY, E. D. 1932. *The influence of individual opinion on construction of an attitude scale.* J. soc. Ps., *3*, 283-296.

HOLT, E. B. 1931. *Animal drive and the learning process.* New York, Holt, VII-307 p.

HOROWITZ, E. L. 1936. *The development of attitudes towards the negro.* Arch. of Ps., nº 194, 47 p.

HORST, Paul. 1935. *Measuring complex attitudes.* J. soc. Ps., *6*, 369-374.

— 1936. *Obtaining a composite measure from a number of different measures of the same attribute.* Psychometrika, *1*, 53-60.

HOWELLS, T. H. 1930. *A comparative study of those who accept as against those who reject religious authority.* Univ. of Iowa Stud. : Stud. Char., *2*, nº 3.

HULL, C. L. 1928. *Aptitude testing.* Yonkers, N. Y. World Book Co.

JAMES, W. 1890. *The Principles of Psychology.* New York, Henry Holt & Company, 2 vol. in-8º, t. I, XII-689 p., t. II, IV-704 p.

JONES, V. 1936. *Attitudes of college students toward war, race, religion, and the changes in such attitudes during four years in college.* Ps. Bull., *33*, 731-732.

— 1938. *Attitudes of college students and the changes of such attitudes during four years in college.* J. ed. *Ps.*, *29*, 14-25, 114-134.

KATZ, D. 1928. *Student opinion at Syracuse.* Personal Journal, 7, 103-110.

KATZ, D. et K. BRALY. 1935. *Racial prejudice and racial stereotypes.* J. abn. & soc. Ps., *30*, 175-193.

KATZ, D. et H. CANTRIL. 1940. *Analysis of attitudes toward fascism and communism.* J. abn. & soc. Ps., *35*, 354-366.

KENT, G. H. et A. J. ROSANOFF. 1910-1911. *A study of association in insanity.* American Journal of Insanity, *67*, 37-96 ; 317-390.

KIRKPATRICK, C. 1936. *Inconsistency in attitudinal behavior with special reference to attitudes toward feminism.* J. appl. Ps., *20*, 535-552.

KIRKPATRICK, C. et S. STÓNE. 1935. *Attitude measurement and the comparison of generations.* J. appl. Ps., *19*, 564-582.

KNOWER, F. H. 1935. *Experimental studies of changes in attitudes : I. A study of the effect of oral argument on changes of attitude.* J. soc. Ps., *6*, 315-347.

— 1936. *Experimental studies of changes in attitudes : II. A study of the effect of printed argument on changes in attitude.* J. abn. & soc. Ps., *30*, 522-532.

KORNHAUSER, A. W. 1930. *Changes in information and attitudes of students in an economics course.* J. ed. Res., *22*, 288-298.

KROUT, M. H. 1937. *A controlled study of the development and attitudes of radicals.* Ps. Bull., *34*, 706-707.

KULP, D. H. et H. H. DAVIDSON. 1934. *The application of the Spearman two-factor theory to social attitudes.* J. abn. & soc. Ps., *29*, 269-275.

LAIRD, D. A. 1925. *The C_2 Personal Inventory. Published by Hamilton Republican.* Hamilton, New York.

LANGE, N. 1888. *Beiträge zur Theorie der sinnlichen Aufmerksamkeit und der activen Apperception.* Phil. Stud., *4*, 479-510.

LA PIERE, R. T. 1928. *Race prejudice : France and England.* Social Forces. *7*, 102-111.

— 1934. *Attitudes vs. actions.* Social Forces, *13*, 230-237.

LASSWEL, H. D., R. D. CASEY et B. L. SMITH. 1935. *Propaganda and promotional activities. An annotated bibliography.* Minneapolis, the Univ. of Minnesota Press, 1 vol. in-8°, XVII-450 p.

LAVELLE, L. 1940. *Le Sens de la Souffrance.* Paris, Plon, 1 vol. in-12, III-230 p.

LE BON, Dr G. 1911. *Les Opinions et les Croyances. Genèse, Évolution.* Paris, Flammarion, 1 vol. in-16, 340 p.

LEHMAN, H. C. et P. A. WITTY. 1928. *Sex differences in credulity.* J. abn. & soc. Ps., *23*, 356-368.

LENTZ, Th. F. Jr. 1930. *Utilizing opinion for character measurement.* J. soc. Ps., *1*, 536-542.
— 1934. *Reliability of opinionaire technique studied intensively by the retest method.* J. soc. Ps., *5*, 338-364.
— 1938. *Generality and specificity of conservatism-radicalism.* J. ed. Ps., *29*, 540-546.
— 1939. *Personnage admiration and other correlates of conservatism-radicalism.* J. soc. Ps., *10*, 81-93.

LE SENNE, R. 1930. *Le mensonge et le caractère.* Paris, Alcan, 1 vol. in-8°, 348 p.

LEWIN, K. 1927. *Gesetz und Experiment in der Psychologie* (Sonderdrück des Symposion), Berlin, Schlachtensee : Weltkreis, 375-421.
— 1936. *Principles of topological psychology.* New York, MacGraw-Hill Book Company, Inc., 1 vol. in-8°, xv-231 p.

LIKERT, Rensis. 1932. *A technique for the measurement of attitudes.* Arch. of Ps., *22*, n° 140, 55 p.

LIPPMAN, W. 1934. *Public opinion.* New York, the MacMillan Company, 4d ed., 1 vol. in-12, x-427 p. (1re éd. 1922).

LITTERER, O. F. 1933. *Stereotypes.* J. soc. Ps., *4*, 59-69.

LOCKHARDT, E. G. 1930. *Attitudes of children toward law. University of Iowa studies : studies in character.* Iowa city, the University, 61 p.

LORGE, Irving. 1936. *Prestige, suggestion and attitudes.* J. soc. Ps., *7*, 386-402.
— 1939. (1) *The Thurstone attitude scales : I. Reliability and consistency of rejection and acceptance.* J. soc. Ps., *10*, 187-198.
— 1939. (2) *The Thurstone attitude scales : II. The reliability and consistency of younger and older intellectuel peers.* J. soc. Ps., *10*, 199-208.

LORGE, I. et N. MORRISON. 1938. *The reliability of principal components.* Science, *87*, 491-492.

LUNDBERG, G. A. 1927. *Demographic and economic basis of political radicalism and conservatism.* Am. J. Soc., *32*, 719.

LURIE, Walter A. 1937. *A study of Spranger's value-types by the method of factor analysis.* J. soc. Ps., *8*, 17-37.

LYND, R. S. et H. M. 1929. *Middletown. A study in American culture.* New York. Harcourt, Brace and Company, 1 vol. in-8°, XI-550 p.

MCCULLOUGH, HUNT, A. 1935. *A study of the relative value of certain ideals.* J. abn. & soc. Ps., *30*, 222-228.

MCGREGOR, D. 1938. *The major determinants of the prediction of social events.* J. abn. & soc. Ps., *33*, 179-204.

MARPLE, C. H. 1933. *The comparative susceptibility of three age levels to the suggestions of group versus expert opinion.* J. soc. Ps., *4*, 176-185.

MAY, Mark A. et Hugh HARTSHORNE. 1926. *First steps toward a scale for measuring attitudes.* J. ed. Ps., *17*, 145-162.

MENEFEE, S. C. 1936. *The effect of stereotyped words on political judgments.* Am. soc. Rev., *1*, 614-621.

MENEFEE, S. C. et A. G. GRANNEBERG. 1940. *Propaganda and opinions on foreign policy.* J. soc. Ps., *11*, 393-404.

MOORE, H. T. 1921. *The comparative influence of majority and expert opinion on individual judgments.* Am. J. Ps., *32*, 16-20.

— H. T. 1925. *Innate factors in radicalism and conservatism.* J. abn. & soc. Ps., *20*, 234-244.

MOORE, T. V. 1922. *A study of the poet Shelley.* Ps. Mon., vol. *31*, n° 2, 62 p.

MORNET, D. 1933. *Les Origines intellectuelles de la Révolution française.* Paris, Colin, 1 vol. gr. in-8°, 552 p.

MURPHY, G., L. B. MURPHY et T. M. NEWCOMB. 1937. *Experimental social psychology.* New York, Harper, Revised edition, 1 vol. in-8°, XI-1.021 p.

— et F. JENSEN. 1932. *Approaches to personality.* New York, Coward-McCann, Inc.

— et R. LIKERT. 1938. *Public Opinion and the Individual.* New York, Harpers & Brothers, 1 vol. in-12, IX-316 p.

NELSON, E. 1938. *Radicalism-conservatism in student attitudes.* Ps. Mon., *50*, n° 4, 32 p.

NELSON, E. 1939. (1) *Attitudes I. Their nature and development.* J. General Ps., *21*, 367-400.

— 1939. (2) *Attitudes II. Social attitudes.* J. General Ps., *21*, 401-416.

— 1939. (3) *Attitudes III. Their measurement.* J. General Ps., *21*, 417-436.

NEUMANN, G. B. 1927. *A study of international attitudes of high school students.* New York, Bureau of publications, Teachers College, Columbia University.

OLIVER, R. A. C. 1930. *The traits of extroverts and introverts.* J. soc. Ps., *1*, 345-366.

PACE, C. Robert. 1937. *The relation of liberal attitudes toward knowledge of current affairs.* Ps. Bull., *34*, 705.

— 1939. *A situation test to measure social-political-economic attitudes.* J. soc. Ps., *10*, 331-334.

— 1940. *Stated behavior vs. stated opinions as indicators of social-political-economic attitudes.* J. soc. Ps., *11*, 369-381.

PAGE, K. 1931. *19.000 Clergymen on war and peace*, World Tomorrow, *14*, 138-154.

PARETO, V. 1917-1919. *Traité de Sociologie générale*, éd. franç. par P. BOVEN, Lausanne, Paris, Payot, 2 vol. in-8°, t. I, LXII-784 p., t. II, XII-1.763 p.

PATON, S. 1921. *The psychology of the radical.* Yale review, oct.

PEATMAN J. Gray. 1936. *An analysis of results obtained from a questionnaire on religious beliefs of elementary school children.* J. abn. & soc. Ps., *20*, 502-507.

— 1937. *Hazards and Fallacies of Statistical Method in Psychological Measurement.* Ps. Rec., *22*, 365-390.

PETERSON, Ruth C. et L. L. THURSTONE. 1932. *The effect of a motion picture film on children's attitudes towards Germans.* J. of ed. Ps., *23*, 241-246.

PINTNER, R. 1933. *A comparison of interests, abilities, and attitudes.* J. abn. & soc. Ps., *27*, 351-357.

PINTNER, R. et G. FORLANO, 1937. *The influence of attitude upon scaling of attitude items.* J. soc. Ps., *8*, 39-45.

PINTNER, R. 1938. *Four retests of a personality inventory.* J. ed. Ps., *29*, 2, 93-100.

PORTER, E. 1926. *Student opinion on war.* Ph. D. thesis, University of Chicago.

RASKIN, E. et COOK S. W. 1938. *A further investigation of the measurement of an attitude toward fascism.* J. soc. Ps., *9*, 201-206.

REMMERS, H. H., N. W. SHOCK et E. L. KELLEY. 1927. *An empirical study of the validity of the Spearman-Brown formula as applied to the Purdue rating scale.* J. ed. Ps., *18*, 187-195.

RENAUDET, A. 1942. *Machiavel. Étude d'histoire des doctrines politiques.* Paris, Gallimard, 1 vol. in-8°, 319 p.

RICE, S. A. 1926-1927. *Stereotypes : a source of error in judging human character.* J. Pers. Res., *5*, 267-276.

— 1930. *Statistical studies of social attitudes and public opinion, in* RICE S. A., Statistics in Social Studies, 190-191.

RICHARDSON, H. M. 1940. *Community of values as a factor in friendships of college and adult women.* J. soc. Ps., *11*, 303-312.

ROGERS, W. 1935. *Some attitudes of students in the. R. O. T. C.* J. ed. Ps., *24*, 291-306.

ROOT, W. T. 1925. *The psychology of radicalism.* J. abn. & soc. Ps., *19*, 342-354.

ROSANDER, A. C. 1936. *The Spearman-Brown formula in attitude scale construction.* J. exp. Ps., *19*, 486-495.

— 1937. *An attitude scale based upon behavior situations.* J. soc. Ps., *8*, 3-15.

— 1939. *Age and sex patterns of social attitudes.* J. ed. Ps., *30*, 481-496.

ROSENTHAL, S. P. 1934. *Change of socio-economic attitude under radical motion picture propaganda.* Arch. of Ps., n° 166, 46 p.

ROSS, E. A. 1920. *The principles of Sociology.* New York, The Century Co., 1 vol. in-8°, XVIII-708 p.

RUEFF, J. 1927. *Théorie des Phénomènes monétaires. Statique,* Paris, Payot, 1 vol. in-8°, 368 p.

SCHANCK, R. L. 1932. *A study of a community and its groups and institutions conceived as behaviors of individuals.* Ps. Mon., *43*, n° 195, p. 133.

SCHANCK, R. L. 1934. *A study of change in institutional attitudes in a rural community*. J. soc. Ps., *5*, 121-128.

SCHOOLEY, M. 1936. *Personality resemblances among married couples*. J. abn. & soc. Ps., *31*, 340-347.

SEARS, R. R. 1936. *Experimental studies of projection : I. Attribution of traits*. J. soc. Ps., *7*, 151-163.

SHERIF, M. 1935. *An experimental study of stereotypes*. J. abn. & soc. Ps., *30*, 371-377.

SIEGFRIED, A. 1913. *Tableau politique de la France de l'Ouest sous la III[e] République*. Paris, A. Colin.

— 1930. *Tableau des partis en France*. Paris, Grasset, 1 vol. in-12, 245 p.

— 1937. *Une géographie de l'opinion politique est-elle possible ?* Nouvelle Revue Française, 1[er] nov.

— inédit. *Tableau politique de la France du Midi sous la Troisième République*. Cours du Collège de France (1934-1939).

SIMIAND, F. 1906. *La causalité en Histoire*. Bull. soc. Fr. Phil., *6*, 245-290.

SIMPSON, R. M. 1933. *Attitude toward the ten commandments*. J. soc. Ps., *4*, 223-230.

SKAGGS, E. B. 1940. *Sex differences in moral attitudes*. J. soc. Ps., *11*, 3-10.

SLETTO, R. F. 1936. *A critical study of the criterion of internal consistency in personality scale construction*. Am. soc. Rev., *1*, 61.

SMITH, C. E. 1936. *A study of the autonomic excitation resulting from the interaction of individual opinion and group opinion*. J. abn. & soc. Ps., *31*, 138-164.

— H. N. 1932. *A scale for measuring attitudes about prohibition*. J. abn. & soc. Ps., *26*, 429-437.

— J. J. 1933. *What one college thinks on war and peace*. J. appl. Ps., *17*, 17-28.

— M. M. 1937. *Comparative social attitudes*. J. ed. Ps., *28*, 681-693.

SPEARMAN, C. 1927. *The abilities of man*. London, MacMillan Co., 1 vol. in-8°, 415-XXXIII p. Traduct. française, 1936. *Les*

aptitudes de l'homme, leur nature et leur mesure, traduit par F. Brachet, avant-propos de G. Darmois. Paris, Conservatoire national des Arts et Métiers, 1 vol. in-8°, 350 p., fig.

SPRANGER, E. 1928. *Lebensformen.* 5e éd., Halle, Niemeyer, 402 p.

STAGNER, Ross. 1936. (1) *Fascist attitudes : an exploratory study.* J. soc. Ps., *7*, 309-319.
— 1936. (2) *Fascist attitudes : their determining conditions.* J. soc. Ps., *7*, 438-454.
— 1936. (3) *Political and Economic Stereotypes : Frequency and Patterning.* Ps. Bull., *33*, 733-734.
— 1937. *Psychology of personality.* New York, McGraw-Hill, 1 vol., XI-465 p.
— 1938. *Marital similarity in socio-economic attitudes.* J. appl. Ps., *22*, 340-346.
— 1940. *The cross-out technique as a method in public opinion analysis.* J. soc. Ps., *11*, 79-90.

STEPHENSON, W. 1935. *Correlating persons instead of tests.* Char. & Pers., *4*, 17-24.
— 1936. (1) *The inverted-factor technique.* Br. J. Ps., *26*, 344-361.
— 1936. (2) *Introduction to inverted-factor analysis, with some applications to studies in orexis.* J. ed. Ps., *27*, 353-367.

STERN, W. 1911. *Differentielle Psychologie.* Leipzig, J. A. Barth.
— 1935. *Allgemeine Psychologie auf personalistischer Grundlage.* Haag, Martinus Nijhoff, XXVIII-831 p.

STOUFFER, Samuel A. 1930. *An experimental comparison of statistical and case history methods in attitude research. Doctoral dissertation.* Univ. of Chicago, travail non publié.
— 1931. *Experimental comparison of a Statistical and a Case History Technique of Attitude Research.* American sociological Society of Publications, *25*, 154-156.

SUMNER, William Graham. 1906. *Folkways. A study of the sociological importance of usages, manners, customs, mores and morals.* New York, Ginn, VI-692 p.

Symonds, P. M. 1925. *A social attitude questionnaire.* J. ed. Ps., *16*, 316-322.
— 1931. *Diagnosing personality and conduct.* New York, Century.
— 1936. *Influence of order of presentation of items in ranking.* J. ed. Ps., *27*, 445-449.

Tait, W. D. 1926. *The menace of the reformer.* J. abn. & soc. Ps., *21*, 343.

Tarde, G. 1922. *L'opinion et la foule.* Paris, Alcan, 4e édit., 1 vol. in-8o, vii-226 p. (1re éd. 1901).

Telford, C. W. 1934. *An experimental study of some factors influencing the social attitudes of college students.* J. soc. Ps., *5*, 421-428.

Temple, Sir William, 1672. *An essay upon the original and nature of government.* Works of W. Temple, London, 1770, vol. I, p. 29-57.

Thomas, W. I. et F. Znaniecki. 1918. *The Polish peasant in Europe and America.* Boston, Badger, vol. I, 526 p.

Thompson, H. B. 1903. *The mental traits of sex.* Chicago, Univ. of Chicago Press, 188 p.

Thomson, G. H. 1939. *The factorial analysis of human ability.* University of London Press, in-8o, xv-326 p.

Thorndike, E. L. 1913. *An introduction to the theory of mental and social measurements.* 2d ed., New York, Teachers College, xi-277 p.
— 1920. *A constant error in psychological ratings.* J. appl. Ps., *4*, 25-29.

Thurstone, L. L. 1927. (1) *A law of comparative jugment.* Ps. Rev., *34*.
— 1927. (2) *The method of paired comparisons for social values.* J. abn. & soc. Ps., *21*, 384-400.
— 1927. (3) *Psychophysical analysis.* Am. J. Ps., *38*, 368-389.
— 1927. (4) *Equally often noticed differences.* J. ed. Ps., *18*, 289-293.
— 1927. (5) *The measurement of opinion.* J. abn & soc. Ps., *22*, 415-430.
— 1928. (1) *An experimental study of nationality preferences.* J. Gen. Ps., *1*, 405-425.

THURSTONE, L. L. 1928. (2) *The measurement of opinion.* J. abn. & soc. Ps., *26*, 415-430.

— 1931. (1) *The measurement of social attitudes.* J. abn. & soc. Ps., *26*, 249-269.

— 1931. (2) *The measurement of change in social attitudes.* J. soc. Ps., *2*, 230-235.

— 1931. (3) *Influence of motion pictures on children's attitudes.* J. soc. Ps., *2*, 291-305.

— 1932. *The theory of multiple factors.* Ann Arbor, Mic., E. Brothers, Inc. in-4°, lithographié, VII-65 p.

— 1933. *A simplified multiple factor method and an outline of the computations.* (A supplement to *The theory of multiple factors*). Chicago, The University of Chicago Bookstore, in-4° lithographié, 25 p.

— 1934. *The vectors of mind.* Ps. Rev. *41*, 1-32.

— 1935. *The vectors of mind.* Chicago.

— 1938. *Primary mental abilities.* Chicago, University of Chicago Press, 1 vol. in-8°, 121 p.

— et E. J. CHAVE. 1929. *The measurement of attitude. A psychophysical method and some experiments with a scale for measuring attitude toward the Church.* The University of Chicago Press, Chicago, 2d imp. 1932, XII-96 p.

TÖNNIES, F. 1922. *Kritik der öffentlichen Meinung*, Berlin. Verlag von Julius Springer, 1 vol. in-8°, XII-583 p.

VAUGHAN, W. F. 1928. *The lure of superiority.* New York, Holt, VIII-307 p.

— 1930. *An experimental study in political prejudice.* J. abn. & soc. Ps., *25*, 268-274.

VERNON, P. E. 1933. *The American v. the German methods of approach to the study of temperament and personality.* Br. J. Ps., *24*, 156-177.

— 1938. *The assessment of psychological qualities by verbal methods : a survey of attitude tests, rating scales and personality questionnaires.* Medical research council, industrial health research board, London, His Majesty's stationery office, 1 vol., VI-124 p.

VERNON, P. E. et G. W. ALLPORT. 1931. *A test for personal values* J. abn. & soc. Ps., *26*, 231-248.

VETTER, G. B. 1930. (1) *The study of social and political opinions.* J. abn. & soc. Ps., *25*, 26-39.

— 1930-31. (2) *The measurement of social and political attitudes and the related personality factors.* J. abn. & soc. Ps., *25*, 149-189.

— et M. GREEN. 1932. *Personality and group factors in the making of atheists.* J. abn. & soc. Ps., *27*, 179-194.

WASHBURN, M., H. KEPLER, N. MCBROWN, W. PRITCHARD, I. REIMER. 1927. *More tests of radicalism and conservatism.* Am. J. Ps., *38*, 449-452.

WELD, H. P. et M. ROFF. 1938. *A study in the formation of opinion based upon legal evidence.* Am. J. Ps., *51*, 609-628.

WHEELER, D. et H. JORDAN. 1930. *Change of individual opinion to accord with group opinion.* J. abn. & soc. Ps., *24*, 203-206.

WHITELY, P. L. 1933. *A study of the Allport-Vernon test for Personal Values.* J. abn. & soc. Ps., *28*, 6-13.

— 1938. *The constancy of personal values.* J. abn. & soc. Ps., *33*, 405-408.

WILLIAMSON, E. G. et J. G. DARLEY, 1937. *The measurement of social attitudes of college students : I. Standardization of tests and results of a survey.* J. soc. Ps., *8*, 219-229.

WILKE. W. H. 1934. *An experimental comparison of the speech, the radio, and the printed page as propaganda devices.* Arch. of Ps., nº 169, 32 p.

— 1936. *Student opinion in relation to age, sex and general radicalism.* J. soc. Ps., *7*, 244-248.

WILLOUGHBY, R. R. 1930. (1) *A sampling of student opinion.* J. soc. Ps., *1*, 164-169.

— 1930. (2) *The small families of large-families advocates.* J. soc. Ps., *1*, 318-319.

— 1930. (3) *The personal equation in ethical judgment.* J. soc. Ps., *1*, 424-429.

— 1930. (4) *The emotional maturity of some religious attitudes.* J. soc. Ps., *1*, 532-536.

WINSLOW, Charles Nelson. 1937. *A study of the extent of agreement between friends'opinions and their ability to estimate the opinions of each other.* J. soc. Ps., *8*, 433-442.

WOLFE, A. B. 1921. *The motivation of radicalism.* Ps. Rev., *28*, 280-300.

WOODWORTH, R. S. 1918. *Dynamic psychology.*

WOOLSTON, H. 1934. *Discrimination : a study of social determinants* J. soc. Ps., *5*, 248-254.

YARROS, V. S. 1922. *Induction and radical psychology.* Ps. Rev., *29*, 327-240.

YOUNG, K. (ed.). 1931. *Social attitudes.* New York, Holt, XII-382 p.

ZIMMERMANN, C. C. 1927. *Types of farmers' attitudes.* Social Forces *5*, 591-596.

INDEX DES NOMS CITÉS

INDEX ANALYTIQUE

TABLE DES MATIÈRES

PREMIÈRE PARTIE

DEUXIÈME PARTIE

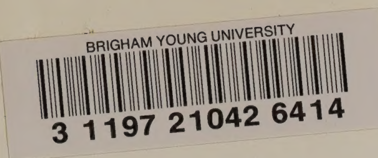
TROISIÈME PARTIE

QUATRIÈME PARTIE

CINQUIÈME PARTIE

1943. — Imprimerie des Presses Universitaires de France. — Vendôme (France)
C.O.L. 31.0455

AUTORISATION N° 11.793



Bibliothèque de Philosophie Contemporaine

DERNIÈRES PUBLICATIONS

BACHELARD (G.). — *La Philosophie du non*, in-8° .... 30 »
BASTIDE (G.). — *De la condition humaine*, in-8° .... 78 »
— *Le moment historique de Socrate*, in-8° .... 65 »
BERGER (G.). — *Recherches sur les conditions de la connaissance*, in-8° .... 40 »
BERGSON (H.). — *Les Deux Sources de la morale et de la religion*, in-8° .... 39 »
— *La pensée et le mouvant*, in-8° .... 39 »
BLONDEL (M.). — *La Pensée*. T. I : *La Genèse de la Pensée et les paliers de son ascension spontanée*, in-8° .... 90 »
— *La Pensée*. T. II : *Les Responsabilités de la Pensée et la possibilité de son achèvement*, in-8° .... 90 »
— *L'Etre et les êtres*, in-8° .... 78 »
— *L'Action*, 2 vol. in-8°, chacun .... 78 »
BOYER (J.). — *Essai d'une définition de la Vie*, in-8° .... 26 »
BUJEAU (L.-V.). — *Le Schématisme. Psychologie de l'action*, in-8° .... 40 »
BURLOUD. — *Principes d'une psychologie des tendances*, in-8° .... 78 »
CHAPIRO (M.). — *L'Illusion comique*, in-8° .... 35 »
CRUCHET (R.). — *De la méthode en médecine*, in-8° .... 100 »
DEBESSE (M.). — *La Crise d'originalité juvénile*, 2e édit., in-8° .... 45 »
— *Comment étudier les adolescents*, 2e édit., in-8° .... 26 »
DELACROIX (H.). — *L'Enfant et le langage*, in-16 .... 19 50
DELAY (J.). *Les dissolutions de la Mémoire*, in-8° .... 35 »
DUCASSÉ (P.). — *Essai sur les origines intuitives du positivisme*, in-8° .... 65 »
— *Méthode et intuition chez Auguste Comte*, in-8° .... 100 »
DUPRÉEL (E.). — *Esquisse d'une philosophie des valeurs*, in-8° .... 90 »
DUPUIS (L.). — *Les Aboulies sociales*, in-8° .... 45 »
GORCE (R. P. M.). — *La Politique de l'Éternel*, in-8° .... 60 »
HALBWACHS (M.). — *La Topographie légendaire des évangiles en terre sainte*, in-8° .... 50 »
JASPERS (K.). — *Descartes et la philosophie*, in-8° .... 23 »
LAPORTE (J.). — *Le Problème de l'abstraction*, in-8° .... 40 »
LUPASCO (S.). — *L'Expérience microphysique et la pensée humaine*, in-8° .... 60 »
MARCAULT (J.-E.) et BROSSE (Th.). — *L'Education de demain*, in-8° .... 50 »
MATISSE (Georges). — *La Philosophie de la nature*, 3 vol. in-8°, ensemble .... 140 »
MAUGÉ (Fr.). — *L'Esprit et le Réel dans les limites du nombre et de la grandeur*, in-8° .... 39 »
— *L'Esprit et le Réel perçu*, in-8° .... 39 »
MAVIT (H.). — *L'Intelligence créatrice*, in-8° .... 32 »
MÉDICI (A.). — *L'Éducation nouvelle*, in-8° .... 60 »
— *L'Age de 3 ans et l'étude du caractère*, in-16 .... 24 »
MERLEAU-PONTY (M.). — *La Structure du Comportement*, in-8° .... 75 »
MOURAD (Y.). — *L'Eveil de l'intelligence*, in-8° .... 60 »
NICOLLE (Ch.). — *La Nature*, in-16 .... 15 »
— *La Destinée humaine*, in-16 .... 13 »
PRZYLUSKI (J.). — *L'Évolution humaine*, in-8° .... 60 »
RIBOT (Th.). — *La Psychologie des sentiments*, in-8° .... 60 »
RIVELINE (M.). — *Essai sur le problème le plus général*, in-8° .... 95 »
ROBIN (L.). — *La Pensée hellénique des origines à Épicure*, in-8° .... 100 »
SOURIAU (E.). — *L'Instauration philosophique*, in-8° .... 78 »
STÉFANESCO (M.). — *Le problème de la Méthode*, in-8° .... 50 »
STOETZEL (J.). — *Théorie des opinions*, in-8° .... 100 »
VAYSSET-BOUTBIEN (R.). — *Stuart Mill et la sociologie française contemporaine*, in-8° .... 30 »
— *L'Étude expérimentale des opinions* .... 60 »
VIALLE (L.). — *Défense de la vie*, in-16 .... 20 »
VAN DER LEEUW (G.). — *L'Homme primitif et la religion*, in-8° .... 40 »
VLEESCHAUWER (H.-J. DE). — *L'Evolution de la pensée kantienne*, in-8° .... 45 »
WITWICKI (L.). — *La foi des éclairés*, in-8° .... 50 »

1943. — IMP. PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE – VENDÔME (FRANCE)
C.O.L. 31.0455

20640

100 francs